

Международная научная конференция

# Проблемы современной экономики (II)



Челябинск

УДК 330  
ББК 65  
П78

Редакционная коллегия сборника:

*М.Н. Ахметова, Ю.В. Иванова, К.С. Лактионов, М.Г. Комогорцев,  
В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, А.В. Котляров, А.С. Яхина*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

**Проблемы** современной экономики (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — vi, 210 с.

ISBN 978-5-905706-06-6

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Проблемы современной экономики (II)». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330  
ББК 65

## СОДЕРЖАНИЕ

## 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Ладная М.А.**

Взгляды учёных на внешнее окружение организации сферы услуг. .... 1

## 2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

**Фенин К.В.**

Старообрядческая хозяйственная этика: зарождение русского капитализма ..... 6

## 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

**Тригуб Н.А.**

Основные подходы к определению категории «конкурентоспособность продукции» ..... 13

## 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

**Андросова А.П.**

Анализ и пути активизации экспортно-импортной деятельности РФ ..... 16

**Гедз К.Г., Аничкина О.А.**

Инновационная политика и формы её поддержки с ориентацией на кластеры. .... 22

**Коновалова И.А.**

Потребительский рынок как фактор институционально устойчивого развития Ставропольского края. . . 24

**Крохта М.Г., Стадник А.Т., Матвеев Д.М., Холодов П.П.**

Развитие консалтинговой деятельности в условиях технического переоснащения сельского хозяйства . 27

**Шарф А.А.**

Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения. .... 31

## 5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

**Комнатная Ю.А., Новикова А.И.**

Адаптация зарубежного опыта борьбы с коррупцией через ее легализацию в Российской Федерации как метода правового и экономического регулирования жизни современного общества. .... 34

## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

**Аничкина О.А., Саруханян О.М.**

Принципы формирования кластеров малого и среднего бизнеса в АПК ..... 37

**Блинова Л.А.**

Биогазовые установки как альтернативный источник энергии в АПК РФ ..... 41

**Дубик Е.А.**

Инновационная деятельность в промышленности на уровне региона ..... 44

<b>Куликова Е.А.</b> Государственно-частное партнерство как условие инновационного развития АПК. ....	46
<b>Кучерявенко С.А., Блинкова И.А.</b> Отраслевые особенности организации бухгалтерского учета в рыбоводстве. ....	48
<b>Михайлушкин П.В., Баранников А.А.</b> Этапы и основные аспекты формирования инновационной модели свеклосахарного кластера. ....	52
<b>Михайлушкин П.В., Баранников А.А.</b> К вопросу функционирования структуры свеклосахарного кластера, права и обязанности участников кластера. ....	56
<b>Придворная А.Б.</b> Малое предпринимательство как современная производственная система. ....	59
<b>Серых Е.В.</b> Экономические оценки деятельности локомотивного депо. ....	62
<b>Сорокина Л.В., Сорокина Л.В.</b> Аграрный протекционизм как принцип государственного регулирования сельскохозяйственного производства. ....	65

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Козлова А.С.</b> Специфика функционирования особых экономических зон. ....	69
--	----

## 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

<b>Велиев З.Т.</b> Позиция Азербайджана в мировых рейтингах. ....	71
<b>Греченюк А.В.</b> Оценка факторов, влияющих на величину налога на прибыль организаций, поступающего в консолидированные бюджеты регионов ЦФО. ....	75
<b>Есембекова А.Ж.</b> Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости. ....	81
<b>Кашина О.И.</b> Проблемы практического применения теоретических и эмпирических подходов к управлению финансовыми инвестициями. ....	83
<b>Коваленко О.Г.</b> Экономическое содержание активных операций и их значение в банковской деятельности. ....	87
<b>Колесов П.Ф.</b> Роль инвестиционной составляющей в методах оценки конкурентных преимуществ банка. ....	93
<b>Коптева Е.П.</b> Финансовый механизм стоимостно-ориентированной финансовой политики предприятия. ....	100
<b>Петрикова В.А.</b> Субординированный кредит как инструмент управления капиталом в практике российских банков. ...	104
<b>Попова Е.Ю.</b> Внедрение информационных технологий и повышение эффективной деятельности банков. ....	107
<b>Привалов В.И., Федюкин А.В.</b> Реструктуризация проблемной задолженности как инструмент улучшения качества кредитного портфеля коммерческих банков (на примере Алтайского отделения №8644 ОАО «Сбербанк России»). ....	110
<b>Тарасова О.Е.</b> Анализ влияния коммерческих банков на развитие реального сектора экономики. ....	112
<b>Хоменко П.М., Могиленских О.П.</b> Математическое исследование динамики индикатора эффективности банковского кредитования. ...	114
<b>Шуклина З.Н., Мельникова И.Н.</b> Особенности восприятия клиентами инноваций на рынке банковских услуг. ....	118

## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

**Андреева С.В.**

Совершенствование учетной деятельности предприятия: функциональный аспект ..... 121

**Новикова Н.В.**

Определение типа, ретроспективный анализ и экспертная оценка уровня финансовой устойчивости организации ..... 124

**Филиппов А.А.**

Использование нематериальных активов для оптимизации налога на прибыль ..... 128

**Якупов И.Ф.**

Основные принципы и методы управления затратами на производство продукции ..... 131

## 11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

**Ладонкина Н.А.**

Маркетинг в деятельности образовательного учреждения среднего и начального профессионального образования ..... 135

**Насимов М.О., Паридинова Б.Ж.**

The Differences of Using the Political Advertising Technologies during the Electoral Period in the Republic Of Kazakhstan ..... 137

**Палей Т.Ф.**

Краудсорсинг как средство повышения эффективности системы управления вузом и инфраструктурного развития ..... 140

**Платонова Ю.Ю.**

Особенности маркетинга в сфере культуры ..... 142

**Телятникова М.В., Жусупова Г.А., Райымбекова А.Т., Нургалиева Д.К.**

Развитие и роль банковского маркетинга в деятельности коммерческих банков Республики Казахстан ..... 145

## 13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

**Абрамова С.В.**

Мотивация и стимулирование труда персонала ..... 149

## 14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Гиндуллина Т.К., Иванова И.Ф., Султанов Ф.Ф.**

Повышение эффективности реализации бизнес-процессов на примере программы «Вертолетные двигатели» В ОАО «УМПО» ..... 154

**Добрынина В.В.**

Франчайзинг: риски и возможности ..... 158

**Калинина Н.М.**

Организационный аспект взаимодействия менеджера и контроллера в системе управления предприятием ..... 160

**Котов Г.А.**

Оптимизация налогообложения юридических лиц в личном страховании работников при формировании налога на прибыль ..... 161

**Кошелевский И.С.**

Обзор методов управления проектными рисками ..... 164

**Куижева Р.А.**

Особенности и инструменты развития интеллектуального капитала в органах местного самоуправления ..... 167

**Маслова Л.Д., Гаффорова Е.Б.**

Этапы технологии разработки стратегии развития вуза ..... 170

**Петухова В.В.**

Совершенствование организационных аспектов управления затратами в овощеводстве защищенного грунта ..... 173

**Попо Р.А., Толпыкин И.Б., Филиппов А.А.**

Возможности повышения эффективности организационно-экономической деятельности предприятия ..... 176

**Русакова О.В.**

Системные представления ресторанного бизнеса ..... 179

**Рязанов И.Е.**

Теоретический обзор категории «риск-менеджмент» в контексте современного управления коммерческими организациями ..... 181

**Сухотерин П.А., Кошелевский И.С.**

Управление проектами на промышленном предприятии. .... 184

**Тхоригов Б.А.**

Некоторые вопросы методологии индикативного управления. .... 187

## 15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**Антонова М.А.**

Особенности культурной активности вологжан ..... 189

**Кипчакбаева Э.Р.**

Факторный анализ малого предпринимательства в сельском хозяйстве Республики Башкортостан. ... 192

**Саетгалиева Г.Э.**

Воспроизводство почвенного плодородия – основа рационального землепользования в муниципальных районах (на примере Стерлитамакского района Республики Башкортостан). .... 195

## 16. ДЕМОГРАФИЯ

**Велковска Г.Ц.**

Faits Marquants de la Strategie Nationale pour L'integration des Gitanes en Bulgarie ..... 198

## 18. ТУРИЗМ

**Маклашина Л.Р.**

Инвестирование инноваций в индустрии туризма ..... 205

**Таушканова А.О., Шанц Е.А.**

Особенности культуры обслуживания в сфере услуг. .... 207

# 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

## Взгляды учёных на внешнее окружение организации сферы услуг

Ладная Мария Анатольевна, аспирант  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Понятие «среда» встречается во многих сферах жизни — биологии, экологии, философии, социологии, политике и конечно в экономике. В экономике под внешней средой предприятия понимается совокупность действующих вне компании лиц и сил, которые влияют на развитие и поддержание службами предприятия выгодных взаимоотношений с целевыми потребителями [3, с. 656]. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания её на должном уровне. Поскольку между организацией и внешней средой постоянно происходит информационный и ресурсный обмен. Именно внешнее окружение среды диктует стратегию и тактику организаций [1, с. 36].

Вопросы окружения организации затрагивали в своих работах многие отечественные авторы, такие как А. Богданов, Л. фон Бергаланфи, Румянцева З.П., Семёнов А., Грант Р., Тищенко А., Гайдаенко Т.А., Данько Т.П., Тюрюханова Е.В., Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Левицкий П., Юрлов С., Абалонин С., Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З., Виханский О.С., Кредисов А.Т., Фатхутдинов Р.А., Колужнова Н.Я., Якобсон А.Я., Федько В.П., Яковлев В.Ф., Эриашвили Н.Д., Хруцкий В.Е., Сафарова Е.В., Мурахтанова Н.М., Малых В.В., Власова В.М., Барышев А.Ф., Багиев Г.Л. и другие.

Помимо названных авторов исследованиям внешней среды были посвящены многочисленные работы зарубежных учёных: Котлер Ф., Амстронг Г., Келлер К.Л., Дафт Ричард Л., Мэскон М.Х., Потер М., Томсон А., Тридид А.Альберт М., Жедоури Ф., Нордстрем К.А., Нортон Д., Риддерстрале Й., Абчук В.А. и другие.

Несмотря на многообразие взглядов, в основном среду любой организации принято рассматривать, как состоящую из двух сфер: внутреннюю «микросреда» и внешнюю «макросреда». Такой классификации придерживается большинство учёных.

Связь между средами подчеркивает М. Бейкер: «Акцент на макроэкономический анализ основан на вере в то, что практика маркетинг-менеджмента на уровне отдельной фирмы в значительной степени определяется внешними факторами, внутри которых фирма действует. Это макроэкономические факторы, которые управляют структурой отраслей и рынков и природой конкуренции,

то есть микросредой» [6, с. 480]. Это положение легло в основу стратегического управления, используемого передовыми фирмами в условиях высокой неопределённости внешней среды.

Вместе с тем, существуют и другие взгляды на организацию среды, в которой функционирует хозяйствующий объект безотносительно его маркетинговой ориентации. Так, в экономической литературе, при рассмотрении деятельности предприятий, присутствуют понятия «окружающая среда» и «общая среда», «внутренняя среда» и «внешняя среда», «контактная среда», «рабочая среда», «конкурентная среда», «рыночная среда» и т.д.

По мнению большинства ученых-экономистов, среда, в которой функционирует предприятие, как экономическое явление по отношению к объекту хозяйствования, может быть разделена на макро- и микросреду. Распространенной считается позиция, что макросреду определяют факторы, не подвластные контролю со стороны предприятия, а микросреду — факторы, которые в различной степени подвержены такому контролю.

Однако не все экономисты придерживаются такого же мнения по разграничению окружающей среды. Так, Дж.Р. Эванс, Б. Бергман, В.П. Грузинов, Д.Д. Костоглодов, В.Н. Стаханов и некоторые другие ученые рассматривают ее как единое целое. Вероятно, они исходят из того, что в понятие «окружающая среда» в широком смысле могут быть включены материальные и духовные условия существования и развития общества. В свою очередь, микросреда предприятия подразделяется на внутреннюю среду (собственно предприятие) и внешнюю среду, которую формируют контактирующие с ним субъекты хозяйствования. Мотивировка такого подхода объясняется тем, что разделение на макро- и микросистемы основано на области разграничения понятий по признакам «большой» и «малый» и по возможности управления одного другим. Разграничение же по критериям «внешний» и «внутренний» связано с состоянием одного объекта относительно другого и определено спецификой их деятельности. Так, при неоднозначности определений в зависимости от подходов, в большинстве случаев эти понятия описывают одни и те же явления, совпадающие как по общему составу включаемых элементов, так и по факторам воздействия и функциям, которые они выполняют,



однако имея некоторые различия в содержательном аспекте. Предприятие представляет собой сложный и в достаточной степени самоорганизующийся механизм (внутренняя среда), работающий во внешнем мире (внешняя среда). Если предприятие использует элементы системы или всю систему маркетинга, то оно имеет дело с маркетинговой средой.

Так, Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф.С. принимают микросреду предприятия за «открытую систему, целостность, состоящую из многочисленных взаимозависимых частей, тесно переплетающихся с внешним миром, взаимосвязь внутренних переменных (элементов) предприятия, организации», а в качестве основных факторов предлагают людей, технологию, структуру, цели и задачи.

Представители классических школ менеджмента анализировали в первую очередь внутренние факторы организации. Мескон М., Альберт М., Хедуори Ф. [8, с. 92].

По Багиеву Г.Л., [7, с. 154] макросреда предприятия включает: демографические, политические, экономические, географические, национальные, научно-технические, правовые, технологические и др. среды. Ни один из них не замыкается для субъекта маркетинга на одно или несколько юридических, так же физических лиц, а представляет собой факторы системного, обще рыночного действия.

Другая авторская группа, в составе которой Горфинкель Б.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. и др., полагают, что микросреда это открытая экономическая система, а по составу выделяют структуру предприятия, процессы, осуществляемые на предприятии, функции управления и организации на предприятии.

Как целостную микроэкономическую систему, трактует это понятие В.А. Кейлер: «основные элементы которой ограничиваются комплексом средств производства, обладающих технологическим единством, приспособленным для изготовления определенного продукта или оказания услуги».

Азриляна А.Н. определяет данное понятие, как совокупность элементов, имеющих отношение к фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры; поставщиков, клиентов, конкурентов и контактной аудитории — групп, которые проявляют реальный или потенциальный интерес к фирме или оказывают влияние на ее способность достигать поставленных целей». В составе же элементов ученые определяют структуру организации и ресурсы входа: материалы, оборудование, капитал, рабочая сила.

Стрелков Е.В., обозначив предмет исследования, как «объекты хозяйственной деятельности», относит к составным элементам: основную философию предприятия (замысел деятельности, цели); результативность (рентабельность, экономичность, эффективность, планомерность); ресурсы (интеллектуальные, материальные, средства конкурентной борьбы); функциональные службы предприятия; товары (услуги), предлагаемые предприятием.

Экономисты Л.В. Осипова и И.М. Синяева разграничивают экономическое пространство на общую среду

(политические, экономические, технологические и социально-культурные факторы), рабочую среду, к которой относят: контактные аудитории, госструктуры, поставщиков, конкурентов, посредников, кредиты и внутреннюю среду, понимая под ней маркетинг, финансы, ресурсы и структуру».

И.И. Дуданов разделяя внешнюю и внутреннюю среды, в составе последней выделяет размер складских запасов товаров, наличие денег на счетах, объем продаж, освоение новых технологий, а к внешней среде относит поведение покупателей, законодательство (включая налоговое), нормы и стандарты. Другая группа ученых, в том числе М.В. Власова, полагает, что микросреда определяется «интересами внутри предприятия», а под основными элементами подразумевает руководителей, производственников, финансово-экономических работников, работников снабжения и сбыта, то есть рассматривает это понятие только на уровне управления первичного звена.

Многие российские и зарубежные ученые, чьи авторские позиции изложены ниже, подходили к определению микросреды, в большей степени руководствуясь набором факторов адекватного влияния микросреды и рынка. Ф. Котлер, Амстронг Г., Келлер К. внешнее окружение компании подразделяют на макросреду и микросреду. Макросреда представлена более общими внешними факторами, оказывающими влияние на всю микросреду. К ней относятся такие факторы как демографические, природные, экономические, политические, культурные, технологические. Микросреда это сама фирма, конкуренты, поставщики, потребители.

В.П. Грузинов разделяет взгляды Ф. Котлера на внешнюю среду предприятия. Незначительно отличается и видение среды и Виханским О.С. Он подразделяет её на три составляющие — макроокружение, непосредственное окружение, а также внутренняя среда компании, которая в данном случае не представляет интереса.

Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. представляют внешнюю среду организации как совокупность элементов, находящихся за пределами предприятия и не являющихся сферой непосредственного воздействия со стороны менеджмента данной компании. Для них организация — это открытая система. Внешнюю среду они разделяют на внешнюю среду косвенного воздействия и внешнюю среду прямого воздействия. Внешняя среда косвенного воздействия включает политику, право, физико-географические условия, институциональные организационно-технические условия, технологию, социально-культурные факторы и экономику. Внешняя среда прямого воздействия — акционеры, конкуренты, торговые предприятия, правительственные органы, местные органы, союзы и общества по интересам, потребители и поставщики.

Завьялов П.С. и Кредисов А.Т. считают, что внешняя среда компании разделяется на пять частей: контролируемые и неконтролируемые факторы, уровень удали или неудачи компании в достижении своих целей, обратные связи и адаптация.



В.И. Сергеев рассматривает окружающую среду с позиции логистического менеджмента, основываясь на разграничении ее на внешнюю (макросреду) и внутреннюю (микросреду). В составе факторов макросреды он выделяет: политические, правовые, экономические, технические и технологические, социальные и экологические.

Как заметил Винокуров В.А. «среда организации — это вселенная элементов». Данное высказывание означает не только огромное их количество, но и их единство в сложной системе, частью которой является организация. Очевидно, что уровень управляемости организации будет тем выше, чем больше свободы выбора поступать соответственно со своими желаниями, не нарушая организованности сложной системы. Свобода выбора будет определяться уровнем знаний о возможностях, открывающихся во внешней среде, и способностью, умением воплотить эти возможности с помощью потенциала организации [2].

Классификация факторов внешней среды так же многообразна, так как в её основу положены различные принципы. В данной статье факторы внешней среды рассматриваются не только с точки зрения экономики, но также менеджмента и маркетинга.

Так Голиков Е.А., Кредисов А.Т., Завьялов П.С., подразделяют факторы, влияющие на внешнюю среду организации на контролируемые факторы и неконтролируемые.

Контролируемые факторы — это те, которыми могут управлять сотрудники фирмы.

Неконтролируемые факторы — потребители, конкуренция, правительство, экономика и технология.

Так же помимо контролируемых и неконтролируемых факторов Голиков выделяет в составе внешней среды обратные связи, уровень адаптации и уровень удачи или неудачи организации в достижении своих целей. Грузинов В.П. факторы, влияющие на среду организации, подразделяет на внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы — это те, на которые предприятие влиять не может и должно воспринимать их как нечто неизменное. К ним относятся — деятельность государственных властных структур, хозяйственная конъюнктура, развитие родственных и поддерживающих отраслей и параметры спроса.

Внутренние факторы — деятельность аппарата управления предприятия, система технологического оснащения, сырьё, материалы и полуфабрикаты, сбыт продукции.

Мексон М., Альберт М., Хедуори Ф., Абчук В.А., Басовский Л.Е., считают, что на фирму воздействуют факторы прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия — поставщики, материалы, капитал, трудовые ресурсы. Факторы косвенного воздействия — технология, состояние экономики, политические факторы, отношения с местным населением. При рассмотрении влияния факторов на организацию они делают так же привязку к характеристикам среды. Под характеристиками среды понимается взаимосвязанность, сложность, подвижность и неопределённость.

Взаимосвязанность факторов — сила, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Сложность — число и разнообразие факторов влияющих на организацию. Подвижность — относительная скорость изменения среды. Неопределённость — относительное количество информации и среде и уверенность в её точности [4, с. 142].

Румянцева З.П., Поршнева А.Г., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. подобно Мексону М., производят разделение факторов, влияющих на организацию, но подразумевают под их составом несколько иное. Так факторам косвенного воздействия добавляют физико-географические условия, институциональные организационно-технические факторы. А к факторам прямого воздействия — акционеры, конкуренты, торговые предприятия, правительственные органы, местные органы, союзы и общества по интересам, потребителей.

Виханский О.С. и Наумов А.И. предлагают рассматривать факторы внешней среды как факторы макроокружения и факторы непосредственного окружения. Факторы макроокружения это такие факторы, как общий уровень экономического развития, добываемые природные ресурсы, климат, тип и уровень развитости конкурентных отношений, структура населения, уровень образованности рабочей силы и величина заработной платы. При учёте влияния факторов макроокружения советуют иметь ввиду два момента. Первый — факторы макроокружения находятся в состоянии сильного взаимодействия, и второй — степень воздействия отдельных факторов макроокружения на определённые фирмы различна. К среде непосредственного окружения относят ту часть внешней среды, с которой организация имеет конкретное и непосредственное взаимодействие. Это совокупность факторов, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое влияние операций организации [5]. То есть факторы непосредственного окружения — это покупатели, поставщики, конкуренты, рабочая сила.

У. Ричарда Л., Багиева Г.Л. и Демидова В.Е. отсутствует разделение факторов. Все факторы действующие на организацию они объединяют в группу внешние факторы. В неё входят покупатели, конкуренты, посредники, финансовые учреждения, рекламные агентства, правительственные органы, законодательство, научно-технические достижения, культура и традиции населения.

Котлер Ф., Келлер К., Амстронг Г., Колужнова Н.Я., Якобсон А.Я., Федько В.П., выделяют факторы микросреды и макросреды. Факторы микросреды — компания, поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты, контактные аудитории. Макросреды — демографические, экономические, природные, технологические, политические, культурные факторы.

Таким образом, можно сказать, что классификация факторов внешней среды организации, сферы услуг, среди учёных весьма разнообразна. Однако, несмотря на многообразие взглядов на классификацию факторов у многих

Таблица 1

## Классификации факторов внешней среды организации и их особенности

№ п/п	Классификация факторов внешней среды	Представители классификации	Особенности классификации
1	Контролируемые и неконтролируемые факторы	Голиков Е.А., Кредисов А.Т., Завьялов П.С.	В составе внешней среды выделяют обратные связи, уровень удачи или неудачи организации при достижении своих задач.
2	Внешние и внутренние факторы	Грузинов В.П., Винокуров В.А.	Считает, что предприятие не может влиять на внешние факторы, но внутренние всецело находятся под его контролем.
3	Прямые и косвенные факторы	Мексон М., Альберт М., Хедури Ф., Абчук В.А., Басовский Л.Е.,	Считают, что при рассмотрении влияния факторов на организацию необходимо делать привязку к характеристикам среды.
4		Румянцева З.П., Поршнева А.Г., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З.	К факторам косвенного воздействия добавляют физико-географические, институциональные организационно-технические факторы.
5	Факторы макро и непосредственного окружения	Виханский О.С., Наумов А.И.	Факторы макроокружения взаимодействуют друг с другом и их степень влияния на компании различна.
6	Макро и микро факторы	Котлер Ф., Келлер К., Амстронг Г., Колюжнова Н.Я., Якобсон А.Я., Федько В.П.	Классификация факторов практически идентична со взглядами Виханского и Наумова.
7	Внешние факторы	Ричарда Л., Багиева Г.Л. и Демидова В.Е.	Все факторы внешней среды объединяют в одну группу.

авторов есть и некоторые общие моменты. В таблице 1 приведены взгляды учёных на классификацию факторов и их особенности.

Исходя из таблицы 1, могу сказать, что для меня более приемлемы взгляды Котлера Ф., на классификацию факторов внешней среды организации. То есть разделение внешней среды на микро и макро среду и определение факторов, влияющих на организацию как микро и макро уровня. Иными словами рассмотрение ближнего и дальнего окружения компании. Интерес вызывает и классификация Голикова Е., вернее его теория обратных связей, адаптации и факторов успеха или неудачи фирмы. Мне кажется, данный взгляд, весьма актуален для современного российского рынка услуг.

Итогом всего вышесказанного является следующий вывод. Изучение трудов отечественных и зарубежных ученых-экономистов показало, что до настоящего времени не выработан единый подход как к разграничению среды, окружающей предприятие, выбору основных элементов ее формирования, так и к установлению основных факторов влияния на деятельность предприятия, его функций, а также критериев и показателей оценки этого воздействия.

Внешняя среда неоднородна и дифференцирована по силе, периодичности, характеру влияния на организацию. В ней можно выделить среду косвенного воздействия (макроокружение или макросреда) и среду непосредственного воздействия (микроокружение или микросреда). Однако чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения в области управления [9, с. 55]. Тем более в настоящее время в связи с возрастанием значимости и сложности всей системы общественных отношений (социальных, экономических, политических и пр.) [10].

В настоящее время компании пытаются активно формировать внешние условия своей деятельности, постоянно выявляя во внешней среде угрозы и потенциальные возможности. Причём особое внимание уделяется непосредственно методам анализа и оценки внешнего окружения компании. В анализ рыночной внешней среды входят аспекты, оказывающие непосредственное воздействие на успехи или неудачи организации. К этим аспектам относятся изменяющиеся демографические условия, жизненные циклы различных изделий или услуг, легкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли.

*Литература:*

1. Акбердин А. Менеджмент организации: учеб. пособие. М.: Дело 2004. — 36 с.
2. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

3. Котлер Ф. «Основы маркетинга» М.: Изд-во Вильямс, 2007. — 656 с.
4. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: «Финансы и статистика», 1998. — 46 с.
5. Мэскон М.Х., Альберт М., Жедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
6. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика. — М.: Изд-во Эксмо, 2005. — 480 с.
7. Маркетинг: Учебник для вузов, 3-е издание СПб.: Питер, 2007. — с. 154.
8. Нордстрем А., Риддерстрале Йонас. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. — СПб.: Изд-во Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2001. — 279 с.
9. Олдкорн Р. Основы менеджмента. — М.: ЮНИТИ, 1999 г., с. 45–62. .
10. Фатхутдинов Р.А.; Гл. ред. Луизо Ю.В. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2002. — 447 с.

## 2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

### Старообрядческая хозяйственная этика: зарождение русского капитализма

Фенин Кирилл Вячеславович, студент

Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского

В последнее время в России мы имеем возможность наблюдать резкое увеличение интереса как научного, так и бытового к различным национальным религиозным течениям. Вместе с тем, бытовой интерес более выражается как простое увеличение числа адептов того или иного религиозного течения (прямо скажем, верующим сейчас быть модно), однако качественный рост и развитие нравственного религиозного сознания в нашем государстве пока что оставляют желать лучшего.

С другой стороны, в среде общественно-гуманитарных наук происходит взаимопроникновение и сотрудничество чисто научных дисциплин (экономики, социологии, истории, философии) и религии, религиозной этики, результатом которого является развитие междисциплинарного подхода. С его помощью можно гораздо детальнее рассматривать различные общественные явления и процессы, поскольку, как нам известно, на активность, (в том числе и хозяйственную), личности, малой и большой общественных групп одновременно оказывают влияние множество социокультурных, исторических, религиозно-этических, политических и прочих факторов.

В свете всего вышеизложенного представляется возможным затронуть одну из популярнейших на сегодняшний день и часто обсуждаемых в отечественных и зарубежных научных кругах экономистов, историков и религиоведов проблему развития предпринимательства в малой конфессиональной группе старообрядцев (староверов, раскольников). Внимание именно к этому вопросу привлекает довольно нетипичное отношение староверов к предпринимательской деятельности, выражающееся в довольно активной жизненной позиции в экономической сфере. Но в то же время данная активная хозяйственная деятельность сочеталась с некой выборочной селективной закрытостью староверов от остального мира, аскетичным бытом и неприязнью к чрезмерной роскоши. Безусловно, такое своеобразное мировоззрение старообрядцев не есть плод только их религиозных убеждений, хотя нельзя не признать, что роль того самого «дониконианского» православия, или древлеправославия, оказало значительное влияние на их бытие и сознание. Довольно большой вклад в развитие сильных капиталистических начал в старообрядческой среде внесло незавидное социальное положение, сохранявшееся вплоть

до конца XIX — начала XX вв., гонимой и ограниченной в правах конфессиональной общности. На практике это выразилось в невозможности занимать сколь-нибудь значимые государственные или военные посты (до начала XX в Российской империи мы не найдем практически ни одного статского или военного служивого человека из старообрядческой среды, исключение составляют, пожалуй, лишь граф, генерал и войсковой атаман Донского казачьего войска М.И. Платов, герой Отечественной войны 1812 г., и советник коммерции и Московский городской глава П. Шелапутин). Научная и творческая деятельность также были ограничены как внешними запретами на получение образования в Высших учебных заведениях, так и внутренней культурной замкнутостью староверов. В результате чего, вся энергия старообрядцев была сублимирована и направлена на экономическую деятельность, частично свободную от социальных и государственных ограничений. Иными словам, мы имеем наглядный пример воплощения в жизнь знаменитого тезиса Макса Вебера о том, что «национальные и религиозные меньшинства, противостоящие в качестве, «подчиненных» какой-либо другой «господствующей» группе, обычно — именно потому, что они добровольно или вынужденно отказываются от политического влияния и политической деятельности, — концентрируют все свои усилия в сфере предпринимательства: этим путем наиболее одаренные их представители стремятся удовлетворить свое честолюбие, которое не находит себе применения на государственной службе» [3, с. 64].

Следует отметить, что среди некоторых зарубежных исследователей: экономистов, философов, социологов, — довольно часто встречается весьма противоречивое утверждение, смысл которого можно свести к тому, что успехи старообрядцев объясняются «удивительной» схожестью «дониконианского православия» с протестантизмом (кальвинизмом, англиканством, пуританством), и, как следствие, сходством их этики и образа жизни. Было бы нелепо отрицать тот факт, что между старообрядчеством и некоторыми ветвями протестантизма и их хозяйственными этиками есть общие черты. Во-первых, и у староверов, и у протестантов доминирует понятие «мирской аскезы» [3, с. 156] как призвания, профессии, в рамках которой каждый индивид должен добросовестно

трудиться, тем самым выполняя свое предназначение и обязанность перед Господом.

Во-вторых, у сравниваемых нами религиозных течений не так сильно развит антагонизм и неприятие богатства, нежели в других верованиях и религиозных деноминациях. Впрочем, требуется пояснить: наличие богатства не является греховным в том случае, если оно заработано честным путем, (то есть не является «хлебом позора» [5, с. 20]), и если богатство, равно как и чрезмерное стремление к нему, не становятся целью существования человека, (иными словами не возникает поклонение «золотому идолу»). Богатство в классическом понимании староверов и протестантов всего лишь является результатом трудового процесса, который и есть «мирская аскеза» и которому следует отдавать все свои усилия, доводя свою профессиональную деятельность до совершенства.

В-третьих, пренебрежительное отношение протестантов ко всем мирским рукотворным благам, в том числе и к результату собственной деятельности (такое, конечно же, наблюдалось в ранние годы развития протестантизма и Реформации) способствовало тому, что в протестантской предпринимательской среде установились «умеренность в личном потреблении, скромность, сдержанность, усердие, прилежание» [6].

В-четвертых, находясь длительное время на положении «париев» в российском обществе, старообрядческие общины сплывались и становились несколько отстраненными от остального мира, при этом, резко отличаясь «своих» и «чужих». Данная подозрительность к иноверцам нашла свое отражение и в экономическом поведении староверов, в частности, при сужении денежных средств единоверцам, чаще всего членам общины, нельзя было брать процент за использованный капитал. Однако на представителей других вероисповеданий данное правило не распространялось. Правда, здесь имеет большее сходство староверов не с протестантами, у которых ссудный процент тоже не всегда поощрялся, а с иудеями. Сравните: «Когда деньгами будешь ссужать народ Мой, неимущего, который с тобой, — не будь ему притеснителем и не бери с него проценты» [1] также «Чужеземца можешь ты притеснять, но долг брата твоего прости ему» [1].

В-пятых, можно отметить некоторые сходные черты в проведении религиозных ритуалов, устройстве церкви староверов и протестантов. Так, к примеру, для некоторых протестантских (квакеры, меннониты) и старообрядческих (беспоповцы) сект свойственна конгрегационная форма церковной организации; у староверов (беспоповцев) и протестантов (меннонитов) практиковалась выборность служителей культа из членов общины; у некоторых старообрядческих (беспоповцы) и протестантских (баптисты, адвентисты) сект практиковалось «перекрещение»: «...вследствие чего секта [беспоповцы] эта перекрещивает переходящих к ней от православия...» [2].

Тем не менее, при наличии большого числа схожестей между данными религиозными течениями не следует забывать и об их кардинальных различиях, неповторимых

«родовых» характеристиках, (в данном случае имеется в виду то, что этика протестантизма а priori содержит в себе некоторые черты, определяющие деятельность людей, которые «дониконианское» православие приобрело в процессе своего становления). Так, одним из главных постулатов протестантизма является *учение о предопределении, или партикуляризм* [3, с. 139], гласящее, что «избранные предназначены к спасению, отверженные к гибели; часть людей предопределена к блаженству, остальные же прокляты навек» [3, с. 167]. Возникает резонный вопрос: как проверить предопределен ты к спасению и вечному блаженству или будешь гореть в адском пламени? Определить «свою богоугодность» посредством каких-либо мистических знаков, озарений и прочей потусторонней сущности не представляется возможным — *finium non est carum infiniti* (лат. «конечное неспособно воспринять бесконечное»). В подобной ситуации единственным надежным «маркером», свидетельствующим об избранности, остается успех на профессиональном поприще. По сути своей учение *партикуляризма* не является чем-то кардинально новым: идея о том, что «от Бога можно ожидать воздаяния за праведность уже в этой земной жизни,...» [5, с. 22] встречается во многих ветхозаветных книгах и близка к религиозному тезису иудеев о «богоизбранном народе». Возможно, отчасти под влиянием данного учения о спасении лишь избранных сформировалось, то сверхрациональное отношение к жизни, преобладания посюстороннего мира над потусторонним у современного западного общества. Что, в свою очередь, привело к возникновению «общества потребления», пропагандирующего философию неolibеральных ценностей, сводящуюся к банальному гедонизму и вседозволенности. Ведь, если все заранее предreshено, — независимо от твоих действий ты будешь спасен или обречен на вечные муки, — и отсутствует сама возможность выбора, то наиболее «рациональным» решением становится гонка за прибылью, безудержное потребление и пропаганда ничем не ограниченной свободы во всех сферах жизни. Для дониконианского православия, как и для всего восточного христианства, такое учение было и остается неприемлемым.

Старообрядчество, хотя и приобрело черты ортодоксальной религии [6] в процессе своего развития (об этом будет упомянуто позже), выражающиеся в активной жизненной позиции и инициативности в хозяйственных делах, сохранило и черты ортодоксальные черты. В отличие от католицизма и протестантизма восточное христианство (в том числе и «дониконианское» и «никонианское» православие), сохранило свою некую *эсхатологическую индифференциальность*, (которой проникнуты многие произведения великих русских писателей: Н.В. Гоголя, И.А. Гончарова, А.Н. Островского), предпочтение духовного начала, созерцательность по отношению к материальному миру, а не передел его в соответствии со своими утилитарными потребностями, характерное для католиков и протестантов (кальвинистов, пуритан, англиканцев). Данное обстоятельство наиболее ярко отражается через



почитание религиозных праздников, к примеру, «... самым главным религиозным праздником в западном христианстве стало Рождество — начало человеческой жизни Божьего человека, а в восточном христианстве — Пасха, торжество Его божественного начала. (Показательно в этом отношении и то, что отрывок из Евангелия от Иоанна «И слово стало плотью и обитало с нами» [Ин 1, 14] читается в Восточной Церкви на Пасху, а в Западной — на Рождество)» [5, с. 37].

Кроме того, Русь подвергалась значительному влиянию восточных азиатских кочевых народов (хазар, половцев, печенегов, монголов), ведя на протяжении длительного времени не только войны, но и торгово-экономические, политические, социальные (заключение браков) отношения. В связи с этим, русской православной ментальности свойственен специфический восточный самоанализ, точнее «самопроникновение», опять-таки предполагающее отстранение от всего суетного и материального. Лучше всего об этом сказал Карл Густав Юнг: «Запад всегда ищет возвышения, вознесения. Восток — погружения и углубления» [6].

Также можно выделить еще одно кардинальное отличие протестантской этики от этики старообрядцев: если протестантская этика, подкрепленная учением о предопределении, возводила в идеал личностный рост и крайнюю индивидуализацию, плавно переходящую в эгоцентризм и отчужденность от своего окружения (вполне справедливо в данном случае такое суждение: «Происходит подмена индивидуализма протестантской этики отрицанием религиозных ценностей вообще. Когда религия объявляется частным делом, то следование нравственным нормам оказывается необязательным. Наш современный лексикон определяет подобное состояние как «беспредел». Есть и научный термин «агрессивный секуляризм» — «расщепление» [13, с. 12].), то старообрядческая этика сохраняла твердый общинный строй, взаимопомощь и взаимовыручку. Предприниматель-протестант рассматривал своего контрагента, работника, партнера по бизнесу чаще всего с утилитаристской точки зрения в качестве источников, средств для получения прибыли. Предприниматель-старовер имел, если можно так выразиться, человеческое лицо: «Хорошим тоном почиталось по собственной инициативе отсрочить платеж попавшему в сложную ситуацию заемщику, простить долг, помогать сирым, убогим, вдовам и их содержание» [14]. К слову о благотворительности, поскольку бедность и нищета согласно протестантской этике и партикуляризму носят крайне отрицательный характер, так как свидетельствуют об отверженности данных субъектов Богом, то и сама благотворительность считается зазорным, чуть ли небогоугодным делом. «Уже Кальвин строго запрещал просить милостыню, а голландские синоды резко выступали против различного рода писем и аттестаций, разрешающих заниматься нищенством» [3, с. 257]. Одним из следствий подобного отношения к нуждающимся стало возникновение «в Англии к концу XVII века системы *workhouses*» (рабочих домов)

для безработных» [3, с. 257], условия проживания в которых были подчас невыносимыми. На Руси до появления специализированных учреждений, и после их появления, о малоимущих, больных, одиноких, убогих заботились монастыри, где часто организовывались специальные приюты, быт которых не отличался роскошью, но был весьма достойным. Также иногда обеспеченные купеческие, боярские и дворянские семьи брали на себя заботу об «отверженных».

После сравнительного анализа перейдем непосредственно к генезису и развитию старообрядческой хозяйственной этики, превращению староверов «из конфессиональной в конфессионально-экономическую общность» [14]. Как уже отмечалось, становление экономически активной жизненной позиции в старообрядческой среде происходило под влиянием скорее неблагоприятных социальных и политических условий, в которых оказались староверы после никонианских реформ и «раскола»: «Таким образом, само социальное положение «изгоев» общества в определенной степени и в среде староверов, как и в среде евреев, стимулировало к определенной хозяйственности. С другой стороны, здесь проявляется и духовный фактор, в частности, своеобразие этики староверов» [8].

Анализируя историю развития Русской православной церкви, мы можем с уверенностью утверждать, что эта самая *хозяйственная этика староверов* начала зарождаться и развиваться за долго до «раскола», непосредственно в самом восточном христианстве. Более того, само восточное христианство, перенятое Русью у Византийской империи, (по выражению П.Я. Чаадаева «перенятого из рук дряхлеющей Византии», хотя в X Византия была одним из сильнейших культурно и экономически развитых государств во всей Европе), впитало в себя множество знаний античных эпох, а не чуралось их и не предавала греческих и римских мудрецов анафеме. Также, кроме сосредоточения на божественных сферах, восточное христианство содержало в себе довольно специфическую черту, которую отвергало протестантское учение, названную М. Вебером «синергизм». Это «догматическая теория, согласно которой человек должен сам добрыми делами соучаствовать в своем спасении и способствовать нисхождению на него божественной благодати» [3, с. 102]. Поэтому, в рамках восточного христианства, деятельность индивида становится направленной на теоретическое познание, саморазвитие и конструктивное усовершенствование окружающего мира. Очень интересно мнение по данному поводу норвежского экономиста Эрика С. Райнерта, так он утверждает: «Когда Константинополь, ..., пал под натиском турок в 1453 году, многие философы перебрались с Италию. В результате этого западная философия и западная Церковь попали под сильное влияние восточной Церкви. В ходе этого процесса в обществе утвердилась более динамичная версия Книги Бытия — история Сотворения мира. Люди стали рассуждать так: если человек создан по образу Божьему, его долг — стремиться сравниться с Богом. <...> Бог со-



здавал мир 6 дней, а оставшуюся созидательную работу оставил человечеству. Следовательно, создавать и внедрять инновации — это наша прямая обязанность» [12, с. 105–106].

В рамках рассматриваемой проблемы стоит упомянуть и о влиянии на «дониконианскую» православную хозяйственную этику знаменитой контroversы между двумя тенденциями в развитии русского монашества, пришедшейся на конец XV — начало XVI в.в. Как известно, именно в тот период разразился спор между «ниловцами» и «иосифлянами» («нестяжателями» и «стяжателями»), отстаивающими противоположные позиции относительно накопления богатств духовенством и монастырями, и самого отношения к материальным благам.

Нил Сорский, главный апологет «нестяжательства», выступал резко против сосредоточения в монастырях большого количества материальных благ, считая, что данное накопительство *Deo placeat vix potest* (лат. «едва ли будет угодно Богу»). Он видел в «добровольной бедности» условие праведности. Ему представлялась абсурдной сама возможность владения монастырем обширными имениями и богатством. Ведь, по его убеждению, только при полном отречении от мира и «беспечении» можно сосредоточиться на молитве, обрести, по его словам, «внимание в деле Божиим» [5, с. 46].

В противовес позиции Нила Сорского, лидер «стяжателей» прп. Иосиф Волоцкий стремился вовлечь духовенство и монастыри в активную хозяйственную деятельность, которая, конечно же, ни в коем случае не должна была стать самоцелью, поскольку противоречит *lex naturalis* (лат. «естественному порядку») церковной жизни, но позволила бы значительно укрепить монастырям свой авторитет среди мирян через помощь и благотворительность нуждающимся и добиться материальной независимости от властимущих. «Заботы прп. Иосифа о хозяйстве монастыря, его экономическом процветании, превращении в могущественный и богатый духовно-религиозный и культурный центр объяснялись стремлением организовать как можно более масштабную благотворительность, устроить приюты, странноприимные дома и больницы, помогать людям во время голода и неурожаев, а также поднимать культурно-образовательный уровень иноков и мирян, приучать их к благочестию» [5, с. 47].

Противоборство «ниловцев» и «иосифлян» после Собора 1503 г. закончилось победой последних, что и определило основной вектор развития хозяйственной этики «дониконианского» православия. В последующем на основе данной этики появился знаменитый труд, авторство которого приписывается протопопу Сильвестру, (духовнику самого Ивана VI), под названием «*Домострой*». В своем произведении, носящем назидательный характер, автор утверждает идеал православного христианина как домовитого и рачительного хозяина, тщательно ведущего все свои дела: «Счет всего — от денег до ложек — приобретает у него характер христианской добродетели. Тот же, кто живет нерасчетливо, от безрассудства своего по-

страдает, тому — «от Бога грех, а от людей насмешка»» [5, с. 47]. При этом учение «Домостроя», помимо практических бытовых и хозяйственных рекомендаций, делает упор и на развитие высокоморальных духовных качеств, признаёт «наличие трансцендентных ценностей за повседневными, в том числе экономическими, явлениями, что и придаёт обычной предметной деятельности человека особый духовный, нравственный смысл» [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что «дониконианская» православная экономическая этика, унаследованная староверами, по своему рациональному началу и отношению к хозяйственной деятельности не уступала этике протестантской, а в некоторых моментах, скажем, в уважительном отношении как к партнерам, так и к конкурентам, отсутствию пренебрежения к малоимущим, стремлении трудиться на пользу обществу, превосходила ее. В связи с этим, логично и правомерно при изучении развития и становления старообрядческой хозяйственной этики в социально-экономических, политических и культурных условиях Российской империи использовать идеографический метод, то есть представлять объект исследования в качестве уникального, неповторимого временного и пространственного явления.

Подробнее остановимся на исторических экзогенных констелляциях, давший толчок к формированию старообрядческой хозяйственной этики.

Крайне непривилегированное тяжелое социальное и политическое положение староверов находило свое отражение в фискальном гнете: так, после введения подушной подати с староверов взималась дополнительная плата «за раскол», составлявшая «с посадских по 40 алтын (1 руб. 20 коп.), а с крестьян по 70 коп. С женщин бралась половинная сумма (соответственно 60 и 35 коп.)» [9, с. 30], что превышало размер обычной подушной подати в 2 раза. В дальнейшем система налогообложения и размер дополнительной платы кардинально изменились: согласно «указу 30 августа 1732 г., дополнительная подать с «записных раскольников» из купцов стала исчисляться из величины их гильдейских окладов, определяемых внутримирской раскладкой общепосадского подушного оклада с учетом хозяйственной состоятельности тяглецов» [9, с. 30], что легло еще большим бременем на плечи купцов-староверов. Помимо официальных налоговых выплат, среди властимущих, занимающих хоть сколь-нибудь значимый светский либо духовный пост, довольно часто практиковались и нелегальные поборы с «еретиков», за которые служащие «закрывали глаза» на их подчас слишком бурную экономическую деятельность, обустройство молельных домов, возведения храмов и т.п. Причем размер подобных дополнительных нелегальных выплат, часто именуемых «подарками», иногда достигал грандиозных размеров, к примеру, в годы царствования Николая I «Лужин — обер-полицмейстер Москвы — поручил полицмейстеру Верещагину закрыть Преображенское кладбище и увезти оттуда все древние иконы. Чтобы не дать прихожанам возможности спасти свои святыни, он решил нагреть спо-

заранку и потому лег спать раньше обычного. Его, однако, подняли — пришли просители. Они сообщили, что знают о решении закрыть кладбище и попросили помедлить с прибытием, за что согласны были заплатить 50 тысяч рублей — за такие деньги можно было купить пароход и стать купцом второй гильдии. Верещагин отказался, но налет все равно пришлось отложить, так как рано утром неожиданно вызвали к обер-полицмейстеру. Долго продержали в приемной. Когда он прибыл на место, икон там не оказалось...» [14].

Негативное отношение к старообрядцам большей части российского общества, наблюдавшееся в конце XVII — начале XVIII вв., гонения со стороны светской и духовной власти способствовали переселению больших масс староверов в малозаселенные районы России: в Новгород, Пермь, Саратов, Ржев, в Поморье, на Урал, Дон, территорию современной Польши, Украины и Белоруссии, в глухие сибирские леса, где можно было скрыться от различного рода агрессоров. Впрочем, некоторые особо влиятельные боярские и купеческие семьи, рискуя попасть в немилость, оставались в Москве и Санкт-Петербурге. Одной из известнейших старообрядческих общин в начале XVIII в. было поселение на острове Ветка, еще тогда территории Речи Посполитой. В скором времени это поселение разрослось до 40 тысяч жителей и прославилось на всю России как крупный и весьма успешный ремесленный и торговый центр: «Купцы-раскольники сбывали в Польше, Белоруссии и Украине продукцию местных кустарей-ремесленников: бондарей, шапочников, портных, скорняков, шорников, красильщиков, рукавичников. На вырученные деньги купцы снабжали единоверцев сырьем и предоставляли кредиты. Ремесленное производство стремительно расширялось. Коробейники с Ветки потеснили польских, украинских, белорусских и даже российских торговцев. Старообрядцы монополизировали торговлю на огромных территориях» [11]. Узнав о коммерческих успехах своих подданных, находящихся на положении бесправных, русская императрица Анна Иоанновна под видом «царской милости» пригласила вернуться членов ветской общины на родину, однако поучила отказ. Ответные меры не заставили себя долго ждать: в 1735 г. карательная экспедиция разграбила и сожгла дотла поселение на Ветке, впрочем, община в скором времени благополучно восстановилась. Такая целенаправленная политика репрессий привела к формированию идеологии опоры лишь на собственные силы и общину.

Динамичное развитие предпринимательской деятельности среди староверов и превращение их в капитанов русского капитализма началось со второй половины XVIII века, когда с подачи императрицы Екатерины II, последовал ряд реформ, значительно упростивших жизнь раскольников: манифест, призывающий раскольников вернуться в Россию, отмена в 1782 г. доплаты «за раскол», введение более льготного налогообложения купцов-староверов, снижение уровня дискриминации со стороны властей. Государыня во время поняла, что «плетью обуха

не перешибить» [14], тем более, Екатерина II имела возможность наблюдать накопленные уже к тому времени значительные капиталы и амбициозные хозяйственные возможности старообрядцев, особенно проявляющиеся в развитии текстильных мануфактур, строительстве металлоплавильных заводов. Все это явно шло на пользу российской экономики. Хотя еще долгое время дамоклов меч в виде притеснений со стороны властей висел над головами староверов: вновь и вновь крупные российские политические фигуры пытались любыми путями ограничить прогрессирующее хозяйственное благополучие раскольников. «Последнюю попытку сломить мощное движение старообрядцев предпринял Николай I. Царь приказал экспроприировать все имущество раскольников. Но выполнить волю самодержца в полной мере не удалось. Огромные общинные капиталы были надежно укрыты» [10].

Долгие годы гонений, притеснений, откровенных грабежей со стороны государственных органов заставили тесно сплотиться предпринимателей-староверов, выработать своеобразные морально-этические качества, характеризующиеся, казалось бы, невозможным сочетанием проявления крайней индивидуальности в экономической деятельности и одновременно ощущением себя частью общины, которой ты служишь и которая всегда тебя защитит от внешних посягательств.

Распространенным явлением у старообрядцев было то, когда община выбирала одного из самых активных, толковых и грамотных членов для осуществления управленческой деятельности имуществом, принадлежащим всей общине. Часто даже все общинные активы переписывались на имя управленца и юридически были его собственностью, однако сам он никогда не забывал, что имущество это принадлежит не только ему, и поэтому трудился над его эффективным использованием с особым рвением («владельцы капитала в действительности не более как экономы, кассиры и приказчики, приставленные к общинной собственности» [14]). Так что, в российской экономике отделение собственности от управления существовало, возможно, и до появления подобного в европейских странах и США.

Кроме того, в старообрядческой среде в процессе предпринимательской деятельности и частой необходимости в первоначальном капитале для открытия собственного дела успешно возникла и развивалась своя гуманная система кредитов и займов, которые выделялись на открытие новых производств. «Они имели в своем распоряжении конфессиональную систему беспроцентных и безвозвратных ссуд, когда в стране еще не сложились ни национальная кредитная, ни вексельная системы» [14]. Большая часть заработанных средств шла на нужды общины: покупку земли для строительства домов, производственных сооружений, сырья, материалов, возведение собственных храмов, предметов быта и проч. При этом, в связи с возможной угрозой изъятия или излишним вниманием к богатствам раскольников со стороны властей, часто практиковалось вполне легальное сокрытие капи-

талов путем многоразовой смены собственника: состоятельный купец-старовер, которому грозила серьезная проверка, в одночасье мог превратиться в бедняка, живущего в лачуге. Схема сокрытия была довольно простая, но действенная: имущество в скором порядке переписывалось на доверенное лицо, (причем это мог быть даже не старовер и не член общины, а человек из обычной чаще православной среды), которое либо сохранял вверенное ему имущество, либо продавал его, а деньги затем распределялись среди членов общины. Аналогичным способом староверы помогали своим соплеменникам, оказавшимся в трудном положении: впадшим в долговую зависимость от иноверца, (в данном случае чаще всего подразумевались иностранцы), — избавиться от притеснений кредитора. Предприниматели староверы могли «почти безнаказанно перевести свое имущество на какого-нибудь члена общины, лишив кредитора возможности наложить на него арест» [14].

Еще одной специфической чертой, способствующей развитию активных капиталистических начал в старообрядческой среде была трудность сословного перемещения из крестьян и купцов в аристократию. Помехой на пути к «одворяниванию», что означало прекращение труда и начало ведения светского образа жизни, выступала все та же община, неусыпно следившая за работой своих членов. «Староверы не могли продать или закрыть фабрику без ведома и согласия общины, последняя же своим решением могла передать ее другим лицам...» [14]. Переход в помещичье сословие также был затруднен: земли и имения, купленные купцами-староверами, переходили в общинную собственность и не могли стать тем источником дохода, которым были наделы русских помещиков. Впрочем, следует добавить, что и сами «владельцы крупных капиталов не стремились воспринять аристократический образ жизни и превратить свою собственность в феодальное владение, что вывело бы ее из сферы капиталистического предпринимательства» [3, с. 199].

Весьма архаичные и аскетичные в быту раскольники не были чужды технологическому прогрессу, в особенности, если он способствовал развитию и расширению масштабов производства. Одним из примеров может служить техническое оснащение Никольской мануфактуры, управляющим и совладельцем которой был известный, предприниматель-старовер, филантроп и меценат Савва Тимофеевич Мамонтов. Оборудование Никольской мануфактуры ничем не уступало оборудованию аналогичных производств, находившихся в Европе и США, а качество тканей, производимых никольскими рабочими, подчас даже превосходило зарубежные аналоги. «Никольской мануфактурой была завоёвана уйма всевозможных дипломов и медалей за отличное качество продукции» [7]. Грамотность и высшее образование также было в авторитете в среде купцов-староверов, однако приоритет отдавался не всем наукам, а в большинстве случаев тем, которые могли помочь в предпринимательской деятельности. Скажем среди гуманитарных дисциплин, попу-

лярным было получить юридическое образование, (точное знание законов Российской империи могло пригодиться для защиты капиталов от кредиторов во время судебных разбирательств, а также от посягательств самого государства). Не менее авторитетными были и естественно-технические науки: химия, физика, инженерное дело и т.д.

Сами предприятия старообрядцев к началу XX в. имели «характер экономических анклавов из крупных хозяйствующих субъектов в окружении множества средних, мелких, кустарных» [14]. Общинность, взаимовыручка и теплые отношения между работниками, уважение хозяина предприятия и рядового рабочего друг к другу — это неотъемлемые черты раскольнического производства. Поражает также высокий уровень обустройства быта рабочих, развитая социальная сфера, опека над пожилыми и малолетними, содержание которых ложилось на плечи руководителя предприятия. Из описания фабрики «Товарищества мануфактур А.Я. Балина», находившейся в селе Южа Вязниковского уезда Владимирской губернии: «Для рабочих были построены 3–4-этажные благоустроенные общежития с бесплатными яслями. Для несемейных имелись отдельные общежития. Для кадровых рабочих — 7–8-квартирные дома. Проживание было бесплатным. Для постройки собственных домов выдавались беспроцентные ссуды с погашением в течение нескольких лет. Медицинское обслуживание — бесплатно. Имелась каменная больница на 50 коек с мужским и женским отделениями, операционной, амбулаторией, аптекой и отдельным родильным домом. В лесу располагался противотуберкулезный санаторий. Инвалиды и престарелые были на содержании Товарищества, для престарелых — богадельня. В поселке пятилетнее профтехучилище с вечерними классами для рабочей молодежи. Обучение и пользование библиотекой — бесплатное. К 1910 г. появился Народный дом с театральным залом для профессиональных и самодеятельных артистов. Один процент прибылей отчислялся в пенсионный фонд. Право на пенсию имели проработавшие на заводе не менее 25 лет, а также потерявшие трудоспособность, вдовы с малолетними детьми, бездетные вдовы и круглые сироты. Пенсия назначалась в размере 25–50 процентов средней заработной платы. Рабочим предоставлялась возможность участвовать в прибылях предприятия» [14]. Этот пример не является чем-то выдающимся, своего рода «потемкинской деревней», подобные условия были характерны для многих предприятий, принадлежащих раскольникам. Конечно, развитие социальной инфраструктуры объективно снижало прибыльность предприятий, но отказ от нее не мог сочетаться с нравственно-этическими качествами предпринимателей-староверов, которые «гордились тем, что их усилиями, умением, заботами «кормятся» десятки, сотни, тысячи, а то и десятки тысяч единоверцев» [14]. Для сравнения, в то же время в Европе и США обустройство жилых помещений, санитарно-гигиенические условия и сами места жительства рабочих зачастую остав-

ляли желать лучшего: «...Улочка [Литл — Бурк — Стрит в Мельбурне] совершенно заполнена грязью всех видов, в т.ч. горами мусора, вонючей жидкостью, обрывками соломки и др. От этой отвратительной массы исходил совершенно невыносимый запах... <...> Домашним хозяйством рабочие пренебрегают, домашний уют им неизвестен... помещения грязные, неуютные, не проветривающиеся, сырые...» [4, с. 69] (к вопросу о том, где впервые возник социально-ориентированный бизнес).

К началу XX в. хозяйственная деятельность староверов, носящая уже не только индустриальный, но и финансовый характер, приняла поистине грандиозные масштабы: «Некоторые полагают, что староверы владели 60% или даже 75% капиталов дореволюционной России». Сей успех, разумеется, не мог быть достигнут в силу какой-

нибудь одной причины, но неоспоримо то, что хозяйственная этика старообрядцев сыграла значительную роль в их становлении в качестве конфессионально-экономической общности. В свою очередь, на хозяйственную этику раскольников оказали влияние место и время ее возникновения, сформировав своеобразный дуалистический тип сознания русского купца-старообрядца, который стремился к индивидуализму, не отрываясь от общины. Неутомимая активность, тяга к новаторской деятельности предпринимателя-старовера сочетались с чувством долга перед обществом, состраданием, милосердием к ближнему, честью в хозяйственных делах. *Tilia res agitur* (лат. «за тебя говорят дела твои») — кредо русского купца Царской России — вот что обеспечивало его успех тогда, и что так редко встречается в наши дни.

### Литература:

1. Беккин, Р. Запрет ростовщичества в Торе, Евангелие и Коране. / Газета «Наш Мир», 23.05.2011 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nm2000.kz/news/2011-05-23-40737> (дата обращения: 23.08.2012).
2. Булгаков, С.В. I раздел. Расколы, ереси, секты и пр. Краткие сведения о существовавших и существующих расколах, ересях, сектах, новейших рационалистических учениях и пр. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://azbyka.ru/religii/sektovedenie/bulgakov\\_spravochnik\\_po\\_eresyam\\_i\\_sektam\\_166-all.shtml](http://azbyka.ru/religii/sektovedenie/bulgakov_spravochnik_po_eresyam_i_sektam_166-all.shtml) (дата обращения: 20.08.2012).
3. Вебер, М. Избранные произведения. — Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1990. — 808 с. — ISBN 5-01-001584-6.
4. Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию / Брюс Росс-Ларсон, Индермит С. Джилл., Чорчинг Го [et al.]; пер. с англ. Е.А. Журавлев [et al.]. — М.: Весь Мир, 2009. — 384 с. — ISBN 978-5-7777-0442-9.
5. Коваль, Т.Б. Богатство и бедность в контексте религиозной этики / Коваль Т.Б. // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания / под ред. Я.И. Кузьминова [et alii]. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — № 7. — с. 9—54. — ISBN 978-5-7598-0744-5.
6. Лапицкий, М.И. Религиозные основы хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vipstudent.ru/index.php?q=lib&g=18&id=1173166652&p=12> (дата обращения: 1.08.2012).
7. Лизунов, В.С. Минувшее проходит предо мною... Орехово-Зуево, 1995. / Богородский атлас / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://bogorodsk-noginsk.ru/atlas/24\\_lizunov.html](http://bogorodsk-noginsk.ru/atlas/24_lizunov.html) (дата обращения: 17.09.2012).
8. Матвеев, П.Е. Старообрядческая этика и экономика [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Sociolog/Article/Matv\\_StarEtik.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Article/Matv_StarEtik.php) (дата обращения: 16.08.2012).
9. Мирошниченко, Е.А. Купцы-старообрядцы в городах европейской России в середине XVIII века (из истории российского предпринимательства) // Отечественная история. — 2006. — № 5. — С. 28—39.
10. Норкин, А. Могла ли выжить в России экономика на честном слове? Старообрядцы. Государство в империи [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-48517/> (дата обращения: 17.08.2012).
11. Норкин, А. Могла ли выжить в России экономика на честном слове? Старообрядцы. И все-таки они выжили [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-48516/> (дата обращения: 17.08.2012).
12. Райнерт, Эрик С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — Пер. с англ. — М.: Изд. Дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2011. — 384 с. — ISSN 978-5-7598-0816-9.
13. Черемисинов, Г.А. Теоретико-методологические и духовно-нравственные проблемы формирования российской модели экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Экономика. Управление. Право. — 2009. — Т. 9. — Выпуск 2. — с. 3—19. — ISSN 1814-733X. ISSN 1994-2504.
14. Шахназаров, О.Л. Отношение к собственности у старообрядцев (до 1917 года) // Вопросы истории. — 2004. — № 4. — С. 53—70 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.portal-credo.ru/site/?act=lib&id=2488> (дата обращения: 20.08.2012).



## 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

### Основные подходы к определению категории «конкурентоспособность продукции»

Тригуб Наталья Александровна, аспирант

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (Республика Беларусь, Могилевская обл., г. Горки)

В современных условиях вопросы конкурентоспособности продукции не теряют своей актуальности. В научной литературе данная проблема освещена в полной мере. Однако относительно определения категории «конкурентоспособность продукции» единого мнения пока нет.

Необходимо отметить, что с понятием «конкурентоспособность продукции» наиболее тесным образом связаны такие понятия как «качество продукции», «технический уровень продукции», «эффективность», «конкурентное преимущество».

Качество играет огромную роль в формировании конкурентоспособности любого вида продукции. Низкокачественный товар обладает и низкой конкурентоспособностью, равно как товар высокого качества — это высококонкурентный товар.

Как замечено В. Грибовым и В. Грузиновым [3], согласно закону о конкуренции в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В результате постоянно идет процесс «вымывания» с рынка некачественной продукции.

В нашей жизни конкурентоспособность продукции отождествляется с её качеством и техническим уровнем. Это не совсем правильно. Несмотря на тесную взаимосвязь этих понятий, следует обратить внимание и на их отличия. Э.В. Минько, М.Л. Кричевский [8], а также многие другие авторы указывают на то, что понятие «конкурентоспособность товара» шире понятий «качество товара» и «технический уровень продукции».

Одним словом, качество — это одна из составляющих конкурентоспособности, которая не является единственной. Существенное влияние на уровень конкурентоспособности оказывают стоимостные характеристики продукции, а также внешние факторы, как например, реклама, качество сервиса, сроки и условия поставки, тенденции развития рынка, изменение соотношения спроса и предложения, изменение уровня конкурентоспособности конкурирующих товаров и др.

Отличительной особенностью конкурентоспособности от качества и технического уровня является то, что, во-первых, конкурентоспособность товара определяется со-

вокупностью только тех свойств, которые представляют интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение его потребностей, а прочие характеристики в расчет не принимаются.

Во-вторых, с позиции качества сравнимы лишь однородные товары. С позиции оценки конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородных товаров, если они предоставляют иные способы удовлетворения одной и той же потребности.

В-третьих, качество продукции закладывается в сфере проектирования и производства, а также в процессе ее использования (в сфере потребления). Конкурентоспособность продукции может быть установлена лишь в результате ее продажи (сфера обращения).

И, наконец, в-четвертых, конкурентоспособность товара носит более динамичный и изменчивый характер. При неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может изменяться в сравнительно широком диапазоне.

Нет сомнений, что эффективное производство продукции повышает ее конкурентоспособность. Следовательно, категории «конкурентоспособность» и «эффективность» близки и взаимосвязаны. При этом возникает мнение, что они во многом тождественны. Однако между данными утверждениями нельзя ставить знак равенства. Так В. Иноземцев [5] придерживается мнения о том, что конкурентоспособность, основываясь на эффективности, включает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов.

По мнению С.Н. Шалдюшова [13], понятия «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» имеют тесную взаимосвязь, так как уровень конкурентоспособности предприятия определяется результатом создания, эффективного использования и удержания конкурентных преимуществ предприятия.

Но, помимо этого, между данными понятиями есть причинно-следственное различие. По поводу того, что есть причина, а что — следствие, в научной литературе существуют разногласия. Н.В. Куликова [6] указывает на то, что понятие «конкурентные преимущества» является производным от понятия «конкурентоспособность».

Таблица 1

Анализ основных подходов к определению категории «конкурентоспособность продукции»

Суть подхода	Автор	Формулировка
Возможность сбыта товара	Г. Степаненко [11, с. 7]	Конкурентоспособность товара — это возможность сбыта его на данном рынке
Способность отвечать требованиям данного рынка	И.М. Лифиц [7, с. 11]	Конкурентоспособность продукции — способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период
Степень удовлетворения потребности	А.Ю. Юданов [14, с. 21]	Конкурентоспособность товара — степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя
Отличная от аналогов характеристика	А.В. Осташков [9, с. 155]	Конкурентоспособность товара — относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его отличия от товара-конкурента
Комплекс потребительских и стоимостных характеристик	Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев [4, с. 10]	Конкурентоспособность товара — это уровень его экономических показателей и потребительских свойств, позволяющий выдержать соперничество с другими аналогичными товарами на рынке
Превосходство по качеству и цене	Х.А. Фасхиев [12, с. 73]	Конкурентоспособность товара — оцененное потребителем превосходство его по качеству и цене над аналогами в определенный момент времени, в конкретном сегменте рынка достигнутое без ущерба производителю
Способность удовлетворения нужд разных субъектов рынка	Г.Р. Сабецкая [10, с. 30]	Конкурентоспособность — рыночное свойство товара, означающее его востребованность на рынке, способность приносить прибыль производителям и торговым предприятиям

С.Н. Шалдюшов [13] считает, что в условиях современного рынка, конкурентоспособность организации является лишь первоначальным звеном — фундаментом создания конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества являются результатом, фиксирующим наличие конкурентоспособности.

С.А. Головихин, С.М. Шипилова [2] напротив рассматривают конкурентные преимущества как основу формирования конкурентоспособности предприятия.

С ними согласен И.М. Абдулманов [1], для которого конкурентное преимущество — это факторный признак, а конкурентоспособность — результирующий признак.

Следовательно, такие понятия как «конкурентоспособность продукции» и «качество продукции», «технический уровень продукции», «эффективность», «конкурентное преимущество» взаимосвязаны. Следует заметить, что все эти категории определяют конкурентоспособность продукции, которая, в свою очередь, является более широким понятием, включающим все вышеперечисленное.

В зависимости от того, с какой позиции тот или иной автор рассматривает конкурентоспособность, можно обозначить различные подходы к интерпретации данного термина (табл. 1).

Рассматривая приведенные выше трактовки понятия конкурентоспособности продукции, можно отметить то, что часть их носит слишком обобщенный характер. Другая же часть определений, авторы которых попытались растолковать термин глубже, не лишена некоторых замечаний и недостатков. В большинстве случаев они связаны с тем, что не в полной мере учитывают основные свойства, присущие данной категории.

Определение конкурентоспособности товара, которое дает А.В. Осташков [9, с. 155], вовсе является некорректным. По его мнению, это всего лишь «относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его отличия от товара-конкурента». Однако наличие одних только отличий от товара-конкурента недостаточно. Товар должен обладать некими преимуществами, выгодами по отношению к аналогам-конкурентам.

Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность — это, прежде всего, свойство, присущее тому или иному продукту. Формулировки А.Ю. Юданова [14, с. 21], Н.В. Еремеевой, С.Л. Калачева [4, с. 10], характеризующие конкурентоспособность как степень удовлетворения потребностей или уровень экономических показателей и потребительских свойств, подходят больше для определения категории «уровень конкурентоспособности».

Оценку конкурентоспособности продукции можно проводить как на стадии его реализации на определенном рынке, так и на стадии проектирования нового продукта. Поэтому, трактуя понятие конкурентоспособности продукции, не стоит ограничиваться лишь удовлетворением только реальных потребностей субъектов рынка, как это представлено в определениях А.Ю. Юданова [14, с. 21].

Также следует отметить, что конкурентоспособная продукция должна удовлетворять требованиям не только потребителя. Этот момент отразили в своих определениях такие авторы, как Х.А. Фасхиев [12, с. 73] и Г.Р. Сабецкая [10, с. 30].

Так, производителя интересует трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость производства. Например,



применение новых энергосберегающих технологий позволит снизить себестоимость продукции, что, в конечном счете, отразится на ее цене. Между производителем и потребителем существует связующее звено — торговые организации, которые также должны получать прибыль. Следовательно, конкурентоспособность, помимо экономического и социального, должна учитывать также производственный, маркетинговый и коммерческий аспекты.

Таким образом, результаты проведенных исследований позволяют дать данной категории следующее определение: конкурентоспособность продукции — это свойство продукции, выражающее степень ее превосходства над аналогами по потребительским и (или) стоимостным характеристикам и удовлетворяющее реальные или потенциальные интересы всех субъектов определенного рынка в данный период времени.

#### *Литература:*

1. Абдульманов, И.М. Экономическая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов: автореф. ... дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ И.М. Абдульманов; Казанский гос. фин.-экон. ин-т. — Казань, 2006. — 20 с.
2. Головихин, С.А. Теоретические основы определения конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия/ С.А. Головихин, С.М. Шипилова. — 2004. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.lib.csu.ru/vch/8/2004\\_01/023.pdf](http://www.lib.csu.ru/vch/8/2004_01/023.pdf). — Дата доступа: 23.05.2012.
3. Грибов, В. Конкурентоспособность продукции/ В. Грибов, В. Грузинов / [Электронный ресурс]. — 2006. — №94. — Режим доступа: [http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr\\_0042/](http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr_0042/). — Дата доступа: 23.05.2012.
4. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг/ Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев. — М.: КолосС, 2006. — 192 с.
5. Иноземцев, В. Призрак конкурентоспособности/ В. Иноземцев//Россия в глобальной политике. — 2007. — апр. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// http://inozemcev.viperson.ru/wind.php?ID=376700&soch=1](http://http://inozemcev.viperson.ru/wind.php?ID=376700&soch=1). — Дата доступа: 23.05.2012.
6. Куликова, Н.В. Формирование конкурентных преимуществ: от методологии до технологии (часть 1)// ТИАРА. — 2009. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.collegian.ru/index.php/tiara/2009/125.html?task=view>. — Дата доступа: 23.05.2012.
7. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг/ И.М. Лифиц. — 2-е изд., доп. и испр. — М.: Юрайт—М, 2001. — 224 с.
8. Минько, Э.В. Качество и конкурентоспособность/ Э.В. Минько, М.Л. Кричевский. Спб: Питер, 2004. — С. 44—49.
9. Осташков, А.В. Маркетинг: учеб. пособие/ А.В. Осташков. — Пенза, 2005. — 296 с.
10. Сабецкая, Г. Рыночная модель конкурентоспособности продукции/ Г. Сабецкая // Маркетинг. — 2006. — №1. — С. 29—33.
11. Степаненко, Г. Комплексная оценка конкурентоспособности животноводческой продукции/ Г. Степаненко // Агроэкономика. — 1998. — №9. — С. 7—8.
12. Фасхиев, Х.А. Применение «ворот конкурентоспособности» при разработке товаров / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — №2. — С. 73—83.
13. Шалдюшов, С.Н. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества организации/ С.Н. Шалдюшов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cprsob.ru/\\_ld/0/29\\_3Hc.doc](http://www.cprsob.ru/_ld/0/29_3Hc.doc). — Дата доступа: 23.05.2012.
14. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. — Москва: АКАЛИС, 1996. — 272 с.

## 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

### Анализ и пути активизации экспортно-импортной деятельности РФ

Андросова Анастасия Павловна, магистрант

Национальный исследовательский университет Белгородский государственный университет

Роль внешнеэкономической деятельности в современной России всегда была и остается приоритетным направлением политики государства, создающей основы для развития выгодной торговли и благоприятного инвестиционного климата в стране.

Внешняя торговля дает огромные возможности для становления и развития экономики, формирования бюджета страны, поддержания благосостояния народа. Однако нынешняя модель взаимодействия России с мировым рынком не соответствует ни ее потенциальным возможностям, ни долговременным экономическим интересам.

Одним из важнейших моментов, характеризующих уровень развития торговли страны, является состояние ее структуры, т.е. соотношение между удельным весом различных товарных групп экспорта и импорта. [9, с. 323] Несомненно, чем эффективнее экономика, тем больше ее доля в мировом экспорте, а в структуре экспорта больше высокотехнологичной продукции и меньше сырья.

Россия относится к числу стран с огромным национальным богатством и высокими природно-ресурсным, технологическим и интеллектуальным потенциалами, представляя собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов.

Наша страна занимает уникальное геополитическое положение в мире. Ей принадлежит первое место в мире по разведанным запасам природного газа, железной руды, угля, асбеста, цинка и других полезных ископаемых. Она располагает 20% железной руды, руд цветных и редких металлов, 12% нефти и каменного угля, занимает ключевые позиции по другим природным ресурсам. Россия — мировой лидер по добыче газа (30% мировой добычи). [5, с. 303]

В соответствии с этим основу экспорта России составляют: сырье (нефть и нефтепродукты, газ, уголь, руда, необработанная древесина), черные и цветные металлы, драгоценные камни, минеральные удобрения.

Анализируя динамику объема экспорта России за последние 7 лет (2005–2011 г.г.), можно отметить положительную тенденцию в изменении размера экспорта на протяжении первых 4-х лет, а затем резкий спад в 2009 году вплоть до показателей 2006 года, обусловленный мировым финансово-экономическим кризисом. Как правило,

рост и падение показателей для России, в основном, — это результат роста и падения мировых цен на энергоносители и металлы.

В 2008–2010 гг. Россия занимала соответственно 9, 12, 11-е места среди крупнейших стран-экспортеров. По объему экспорта на душу населения Россия уступает ряду стран.

Сама же структура российского экспорта товаров и динамика ее изменилась в процессе становления рыночной экономики. Заметим, что его структура изменилась не в лучшую сторону, что объясняется увеличением доли сырья в российском экспорте и сокращением доли промышленных товаров, машин, оборудования. Уменьшение доли продовольственных товаров в экспорте привело к необходимости наращивания их импорта.

Исследование структуры экспорта России позволяет увидеть существенные отличия от структуры экспорта развитых стран, которая включает в себя автомобили и самолеты, машины и оборудование, вычислительную технику и другую электронику, сложную бытовую технику, одежду. [6, с. 370]

Так, после значительного сокращения экспорта товаров в 2009 году, обусловленного ухудшением ценовой конъюнктуры на мировых товарных рынках для российских экспортеров, до 303,4 млрд. долл. США (что на 35,7% ниже исторического максимума 2008 года), в 2010 году наблюдается увеличение экспорта товаров на 32%, до 400,4 млрд. долл. США. Преобладающая часть прироста стоимости экспорта сложилась вследствие повышения контрактных цен, физические объемы поставок увеличились всего на 6,3%. [3]

В 2011 г. экспорт товаров увеличился на 30,4%, составив 522,01 млрд. долл. США, при этом прирост вывоза наблюдался по всем укрупненным позициям товарной номенклатуры. Повышение стоимости поставляемых за рубеж товаров происходило исключительно за счет ценового фактора (рост на 31,8%), тогда как физический объем сократился на 1,2%.

В структуре топливно-энергетического комплекса значительную часть занимает экспорт нефти (50,4% в 2011 году), не менее важным является торговля нефтепродуктами (26,8% на 2011 г.), природный газ составляет 17,2%, на долю каменного угля приходится 3,3% и 2,3% состав-

ляет доля экспорта кокса, дизельного топлива, электроэнергии и других.

Российская сырая нефть и нефтепродукты в 2010 году поставлялись внешним потребителям по ценам на треть выше, чем в 2009 году, природный газ — на 9,6 %. Начиная с 2009 года, установилась положительная динамика цен на нефть. В 2010 году цена на российскую нефть марки Urals составила 78,2 долл. США за баррель и выросла по сравнению с предыдущим годом на 28,1 %. За первое полугодие 2011 года цена за нефть увеличилась на 42,4 % и составила 108,1 долл. США за баррель. [7, с. 245]

В целом рассматривая динамику экспорта данной товарной группы с 2006 по 2011 годы, можно отметить устойчивый рост до середины 2008 года, в 2009 наблюдается значительный спад всех показателей. Однако уже с марта 2009 года после резкого падения цен на мировых товарных рынках под влиянием глобального кризиса начался процесс их восстановления.

Удельный вес металлов и изделий из них снизился с 9,9 % в 2010 году до 8,4 % в 2011 году из-за относительного отставания от динамики совокупного экспорта темпов роста этой товарной группы. Стоимостной объем экспорта указанных товаров возрос по сравнению с 2010 годом на 9,9 %, физический объем характеризуется спадом — 11,9 %. Исключение составляет алюминий, который прибавил 2,4 %, зарекомендовав себя, как весьма надежный металл. Производство алюминия в 2011 году находилось на рекордных уровнях. В 2009 году наблюдалось падение показателей объема экспорта в 1,5–2 раза. Сокращение поставок связано с падением экспортных цен и физических объемов вывоза.

На современном этапе развития промышленность минеральных удобрений — одна из самых экспортоориентированных в российской экономике. Поставки за рубеж продукции химической промышленности и связанных с ней отраслей увеличились на 28 % (54,7 % составлял рост в 2010 году), по сравнению со значениями 2010 года. Резкий спад же наблюдался в показателях 2009 года, когда поставки упали на 51,8 %. Основным фактором сокращения экспорта являлось падение на 33–50 % контрактных цен на удобрения и полимеры. Доля группы в суммарном вывозе увеличилась до 5,7 %.

Минеральные продукты объединяют в себе фосфаты кальция, руды и концентраты железные, а также весь топливно-энергетический комплекс. Соответственно доля минеральных продуктов в общем объеме экспорта составляет 67,1 %.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в 2011 году составила 2,0 %, что соответствует значению 2009 г. (в 2010—2,3 %). Стоимостной объем экспорта увеличился по сравнению с 2010 годом на 12,6 %. Физические объемы экспорта лесоматериалов необработанных снизились на 1,5 %. Заметим, что не всегда падение объемов товаров, отправляемых за рубеж, сопровождается снижением доходов от их экспорта.

Важными конъюнктурообразующими факторами на мировом рынке круглого леса в текущий момент являются возможное введение Россией запретительных пошлин на экспорт круглого леса, а также уровень спроса на рынке Китая, который является крупным импортером лесоматериалов.

Доля машин и оборудования в общем объеме экспорта России за последние 15 лет снизилась практически в 2 раза с 10,2 % в 1995 году до 5,5 % в 2009 году, а в 2011 году составила 4,1 %.

Так, имеющаяся положительная тенденция объемов экспортируемых машин и оборудования 2000х годов, в 2009 году сменяется резким спадом, особенно в размерах экспорта легковых и грузовых машин (в 3 раза меньше значений предыдущего года). Изменение показателей также связано с падением мировых цен на энергоносители.

По сравнению с 2010 годом стоимостной объем поставок машин и оборудования в 2011 году возрос на 7,8 %, в то время как после кризисных 2008–2009 годах рост составлял 17,7 %. Физические объемы экспорта легковых автомобилей увеличились на 49,2 %, грузовых — на 16,3 % (в 2010 г. наблюдалось снижение показателя на 26,2 %). Почти 2/3 прироста обеспечил возросший вывоз средств автомобильного транспорта, летательных аппаратов и их частей. При этом существенно сократились поставки судов и плавучих конструкций, а экспорт оборудования увеличился только на 7 %.

Доля продовольственных товаров в товарной структуре экспорта в 2011 году составила 2,2 % (в 2010 году — 2,0 %, 2009—3,1 %). Увеличению экспорта продовольственных товаров и сырья в значительной мере способствовали возобновившиеся поставки зерна на внешний рынок. В 2009/10 году Россия сохранила за собой третье место в мире по экспорту пшеницы.

По объему импорта Россия входит в число 20 крупнейших стран — импортеров. Благополучие России в наше время во многом зависит от объемов потребления развитыми странами и Китаем топливных ресурсов.

Товарная структура импорта России за последние 10 лет претерпела некоторые изменения. В последние предкризисные годы быстро увеличивался импорт РФ машин, оборудования и транспортных средств, увеличивалась и его доля в общем объеме импорта. На сегодняшний день основу импорта России составляют следующие товары: автомобили легковые, грузовые запчасти и принадлежности к ним, черные металлы и изделия из них, полимерные материалы, пластмассы, лекарственные средства, телефонные аппараты для сотовых сетей связи, мясо свежее и мороженое, тракторы, вычислительные машины и их блоки, одежда, белье, обувь.

Импорт товаров в 2011 году составил 323,8 млрд. долл. США, превысив соответствующий показатель 2010 года на 30,2 %. Почти две трети прироста его стоимости достигнуто за счет увеличения физического объема поставок, свыше трети — вследствие роста контрактных

цен. [4] В 2010 году в условиях возросшего внутреннего спроса и укрепления обменного курса рубля импорт товаров также показывал рост на 29,7 % относительно предыдущего года. Основной причиной столь резкого притока товаров стало восстановление физических объемов ввоза при относительно умеренном росте контрактных цен. [10]

Как и в 2010 году, опережающими темпами увеличился ввоз машин, оборудования транспортных средств (на 43,3 %). Доля этой товарной группы в совокупном импорте выросла на 3 % до 46,3 %.

Так, в период с 2007 по 2009 гг. двумя крупнейшими группами машинно-технического импорта были легковые автомобили и оборудование для телефонной связи. После сокращения количества импортированных легковых автомобилей в 2009 году в 3,8 раза, наблюдалась тенденция к увеличению этого показателя и в 2010 году рост составил 31,7 %.

Резкое снижение импорта автомобилей в 2009 году и первом полугодии 2010 г. объясняется как снижением покупательной способности населения, так и мерами по защите отечественных автопроизводителей.

Товары продовольственной группы, напротив, демонстрировали отставание в темпах прироста (16,3 %), в результате их удельный вес снизился на 0,8 %, до 12,8 %. Снижение поставок в Россию второй по значимости группы товаров — продовольствия и сырья для его производства в 2009 году — с 33321,7 до 28314,6 млн. долл. США — было существенно меньшим, что обусловило рост доли группы в совокупном импорте с 11,4 до 14,8 %.

Несмотря на ожидаемый рост производства основных видов продовольствия, отечественный АПК пока не в состоянии полностью обеспечивать потребности в основных продуктах питания, и по ряду позиций страна серьезно зависит от импорта.

Доля импорта текстильных изделий и обуви в 2011 году составила 5,1 % (в 2010 и 2009 гг. — 5,3 и 4,6 % соответственно). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с 2010 годом на 17,2 %, в то время как прошлогодний рост составлял 49,5 %. Физические объемы закупок хлопчатобумажных тканей возросли по сравнению с 2010 годом на 71,4 %, обуви с верхом из натуральной кожи напротив снизились на 6,9 %.

Несмотря на то, что, будучи одной из богатейших стран мира по природным ресурсам, России приходится импортировать топливно-энергетические ресурсы, пусть даже и не в таких размерах как объемы экспорта. Данная тенденция может обуславливаться дефицитом вторичных перерабатывающих мощностей.

Отставание темпов сокращения импорта продукции химической промышленности и связанных с ней отраслей также привело к увеличению удельного веса этой товарной группы — до 14,4 %.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в 2011 году составил 6,5 % (в 2010 — 6,2 %, 2009 г. — 5,4 %). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с 2010 годом возрос на 28,4 % (наблюдаем от-

ставание темпов роста относительно значения прошлого года, рост — 50,5 %), а физический — на 17,1 % (прошлый год — 46,5 %).

Всего по данным таможенной статистики в 2011 году внешнеторговый оборот

России составил 821,3 млрд. долл. США и возрос на 31,2 %. Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 210,7 млрд. долл. США, что на 42,5 млрд. долл. больше, чем в 2010 году. [10] В 2011 году, как и в предыдущем году, объем ВВП увеличился на 4,3 %.

Производство в промышленности возросло на 4,7 % (в 2010 году — на 8,2 %). Высокие темпы роста выпуска продукции отмечались в сельском хозяйстве. Экономический рост поддерживался в основном увеличением внутреннего спроса. [4] Столь положительная тенденция объясняется тем, что начиная с середины 2009 г. мировое хозяйство начало выходить из финансово-экономического кризиса.

Заметим, что в 2011 году продолжилось восстановление объемов российской внешней торговли, обусловленное ростом внутреннего спроса и мировых цен на основные товары российского экспорта. Улучшение условий торговли способствовало увеличению положительного сальдо счета текущих операций и наращиванию резервных активов. Производство товаров и услуг достигло уровня 2008 года, инфляция заметно снизилась.

В 2011 году улучшение условий торговли, высокий уровень мировых цен на нефть обеспечили благоприятные условия для развития российской экономики. Но неустойчивая ситуация в мировой экономике, усилившаяся во второй половине года, ограничивала действие позитивных тенденций.

В целом тенденции развития мировой общехозяйственной конъюнктуры складываются благоприятно для внешней торговли России. Положительное воздействие на экспорт будут оказывать: оживление деловой активности в мире; возобновление роста международной торговли; повышение глобального спроса на сырье и топливо; прогнозируемый умеренный рост мировых цен на эти товары в среднесрочной перспективе. На ускорение темпов роста импорта товаров оказывает влияние некоторое оживление внутреннего спроса и укрепление реального эффективного курса рубля.

Однако для повышения экономической эффективности внешней торговли России важным является выявление основных проблем и определение путей их решения.

Говоря о необходимости преобразования структуры экспорта и импорта России, необходимо отметить значимость осуществления больших объемов инвестиций и существенных временных затрат. Важным также является эффективная государственная поддержка производства и экспорта продукции особенно в наукоемких отраслях.

Необходимость преодоления зависимости экономического роста от внешнеэкономической конъюнктуры не означает отказа от сравнительных преимуществ России и её специализации на экспорте топливно-сырьевых ресурсов. Речь не идет только о том, чтобы избавиться от сырьевой



зависимости, но и о том, чтобы развить на инновационной основе промышленность, сельское хозяйство. Укреплению экономического положения страны будет способствовать диверсификация производства многих отраслей производства и экспорта, увеличение производства и экспорта в расширении ассортимента производимых товаров и услуг, наукоемкой продукции, новое качество, рост на основе новых технологий и оборудования и притока квалифицированной рабочей силы.

В целях решения проблем неразвитости товарной структуры экспорта и преимущественно топливно-сырьевой его направленности могут применяться следующие методы [8, с. 46–48]:

Прямое финансирование экспортеров осуществляется в виде доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибылей. Государственное финансирование направлено на поддержку не только крупных компаний в странах с рыночной экономикой, но также средних и малых фирм, способных в короткие сроки модернизировать и перестраивать экспортное производство в соответствии с требованиями мирового рынка.

Косвенное финансирование экспортеров производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Косвенным финансированием следует считать возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передачу экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам.

Снижение налогов с экспортеров предполагает снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Часто применяется разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом прибыли.

Кредитование экспортера может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 20–30 лет) на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте. При этом предоставление кредитов осуществляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам.

Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство производит субсидирование целевых кредитов, которые должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

Страхование экспортера имеет два направления — внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство.

Осуществляя внешнее страхование, государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту. К политическим рискам относятся войны, правительственные перевороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. Все эти факторы либо затрудняют, либо вообще срывают исполнение контрактов. К коммерческим рискам относятся колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах. Благодаря страхованию экспортер возмещает почти все потери от рисков.

В Стратегии 2020 предлагается упростить режим пересечения границы, снизить прямые и косвенные издержки, улучшить администрирование налоговых льгот, программы содействия экспорту. Этой стратегией предполагается дальнейшее наращивание добычи нефти и газа, что связано с удовлетворением не только внешних, но и внутренних нужд — развития обрабатывающей промышленности и столь необходимого роста социальных потребностей населения. Здесь главной целью является не только перестать быть жизненно зависимыми от мировых цен на сырье, но и от импорта продукции промышленности и продовольствия.

Оптимизация импорта, в свою очередь, требует более рационального использования валютных средств на закупку продукции и последовательное сокращение ввоза продукции, производство которой может быть организовано в России.

В настоящее время страна остро нуждается в техническом перевооружении промышленного производства, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей, в привлечении современных технологий для структурной перестройки всего народного хозяйства. По мере улучшения финансового положения предприятий и оживления производства структура закупок должна расширяться, приобретая всё большую социальную направленность.

Неоправданно преувеличенная доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья в структуре российского импорта обусловлена лишь глубоким кризисом в аграрно-промышленном комплексе, который может и должен быть преодолен на основе соответствующей экономической политики государства.

Должен быть также сокращен чрезмерно расширившийся импорт промышленных товаров народного потребления через восстановление производства легкой и текстильной отраслей промышленности России.

Главной задачей в сфере импорта должна быть оптимизация импортных поставок через строгую их селекцию по значимости, объёмам и качественным параметрам с целью предотвращения ввоза товаров не первой необходимости и предметов роскоши, а также с целью защиты национального производства.

Оптимизация импорта невозможна без принятия государством целого комплекса защитных мер во ВЭД. К этим мерам следует отнести оперативное использование уровня таможенного обложения, активное использование технических, экологических, санитарных и др. требований

к импортным товарам, субсидирование отечественных экспортноориентированных производств, создание импортозамещающих производств и др. необходимые защитные меры.

Однако политика импортозамещения должна строиться на основе инновационных факторов, техническое перевооружение национального производства осуществляться с использованием самых современных достижений науки и техники. В этом случае импортозамещение выполнит не только функцию удовлетворения внутренних потребностей, но и будет сопровождаться пополнением национальных экспортных ресурсов конкурентоспособной продукцией. Очевидно, что реализация политики импортозамещения в современных российских условиях представляет собой сложную задачу не только в своих финансовых аспектах, но и с точки зрения широких социально — экономических проблем.

Программа развития экспорта и оптимизации импорта должна предусматривать вывод национального производства на уровень высших зарубежных стандартов как по техническим параметрам, так и по качеству.

Конкурентоспособность российской экономики представляет собой основу экономического развития, повышения благосостояния и качества жизни населения, именно поэтому, прежде всего, следует направить силы на развитие конкретных видов экономической деятельности, в том числе инновационной.

Обладая значительными конкурентными преимуществами в базовых отраслях промышленности, транспорта, строительства и аграрного сектора, Россия должна осуществить технологическое обновление этих секторов экономики, опираясь уже на новые информационные нано- и биотехнологии, являющиеся важнейшим условием успеха инновационного развития. [7]

Наибольшими потенциальными конкурентными преимуществами в высоко- и среднетехнологичных секторах Россия обладает в сфере оборонного производства (авиационной, судостроительной, ракетно-космической промышленности и т.д.). Однако отставание этих отраслей не только лишает российскую промышленность перспективы прорыва на мировых рынках и эффективного импортозамещения, но и создает в долгосрочной перспективе угрозу утраты имеющихся заделов в оборонном производстве.

В этих условиях государству необходимо предпринимать активные усилия по модернизации оборонного комплекса и стимулировать развитие двойных технологий, технологическое обновление таких секторов экономики, как автомобилестроение, транспортное машиностроение и станкостроение.

Необходимо создать современную материально-техническую базу национальной экономики. Средний срок службы оборудования должен составить 8–10 лет, а не 18–20 лет, как сейчас. Требуется масштабная модернизация и обновление основных фондов, в первую очередь машин и оборудования, постепенный перевод всех отраслей на новейшие технологии. [1]

Заметим, что успех дальнейшего развития экономики во многом зависит от реализации инновационно-промышленной политики.

Таким образом, необходимые изменения в структуре производства могут произойти только при расширении масштабов конкуренции, внедрении инноваций при ведении бизнеса, формировании как мощного слоя малого и среднего предпринимательства, так и крупных российских компаний, играющих значимую роль на мировых рынках.

Наиболее действенными мерами повышения конкурентоспособности могут стать субсидии на приобретение нового технологического оборудования, также стимулирование работы научно-исследовательских центров, занимающихся разработкой новых технологий, программ, преобразование налоговой политики в данной сфере.

Целью долгосрочного развития экономики страны с позиции достижения конкурентоспособности на мировом пространстве может быть создание такой ее структуры, которая способствовала бы развитию конкурентных преимуществ и могла бы приспосабливаться к изменчивости внешнего окружения.

При развитии конкурентоспособности экономическая политика государства должна использовать следующие сферы: ценовая конкурентоспособность, сочетающая в себе два аспекта: уровень валютного курса и стоимость рабочей силы, и производительность.

Повышение производительности осуществляется благодаря грамотно разработанной и профессионально осуществляемой промышленной политики, которая определяет развитие экономики и её производительность во всех отраслях. Стратегия промышленного развития должна включать в себя: укрепление основных экспортных секторов; поощрение, когда предоставляется возможность замещения экспорта в отраслях, более всего страдающих от дефицита торгового баланса; создание новых экспортных направлений.

Другим фактором повышения конкурентоспособности, а также развития малого и среднего бизнеса, может послужить совершенствования антимонопольного законодательства, более качественный контроль за деятельностью компаний-монополий.

Представленные меры по повышению уровня конкурентоспособности российского производства, позволят нашей стране выйти на качественно новый уровень развития производства и экономики в целом, что также приведет к ослаблению ограничений в торговой политике зарубежных и позволит беспрепятственно проникать на международные рынки.

Так, на сегодняшний день Департаментом торговых переговоров Минэкономразвития России осуществляются действия, направленные на профилактику и предотвращение установления необоснованных торговых барьеров на пути российского экспорта; защиту российских интересов с торговыми партнерами на двустороннем и многостороннем уровнях; поддержку средних и малых



предприятий-экспортеров; формирование договорно-правовой базы интеграционных объединений с участием РФ, в частности Союзного Государства, Таможенного союза, ЕврАзЭС и СНГ.

Нельзя оставить без внимания и проблему несовершенства законодательной базы РФ в области внешней торговли.

Во-первых, необходимо снизить административную нагрузку на предпринимателей, в частности, оптимизировать процедуры оформления документов, необходимых для прохождения контрольных процедур, уменьшить количество оформляемых документов.

Во-вторых, следует предусмотреть в законодательстве меры стимулирования, развития транспортно-экспедиторской инфраструктуры, ориентированной на обслуживание экспортных/импортных операций российских и зарубежных предпринимателей.

В-третьих, следует рассмотреть вопрос об усилении мер ответственности за нарушение законодательства в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и таможенного дела, опираясь на результаты сравнительно-правовых исследований. [2]

Таким образом, выполнение представленных мер будет способствовать гораздо более динамичному развитию внешней торговли Российской Федерации.

Главная проблема развития экономики состоит, прежде всего, в низкой эффективности — будь то сырьевой характер экономики с низкопроизводительными рабочими местами, и технологическое отставание, и не-

конкурентный инвестиционный климат. Именно поэтому, важно решать существующие проблемы комплексно, улучшая качество человеческого капитала, повышая мотивацию работников и активность предпринимательского класса, развивая доступность инфраструктуры и финансовых ресурсов. А ведь, предпосылки для этого у нашей страны есть и основным направлением изменения структуры экономики и занятости может стать создание современных производств и современных, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

В этом направлении и осуществляет свою деятельность правительство РФ разрабатывая ряд мер, которые позволят изменить ситуацию к лучшему, и осуществляя их посредством реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ. В области конкурентоспособности, России также необходима государственная конкурентная стратегия, направленная на достижение стратегической конкурентоспособности, создание необходимых условий для реализации национальных интересов в условиях жесткой глобальной конкурентной среды. Конкурентная стратегия позволит эффективно использовать имеющиеся у государства конкурентные преимущества и ресурсы.

Целью разрабатываемых проектов, прежде всего, должно являться максимально полное удовлетворение потребностей населения в услугах торговли путем создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры, соответствующей требованиям инновационного сценария развития экономики РФ.

#### *Литература:*

1. Аганбегян А. О месте экономики России в мире (по новым данным о международном сравнении валового внутреннего продукта) [Текст] / А. Аганбегян // Вопросы экономики. — 2011. — №8 — С. 43–55.
2. Варавенко В.Е. Направления совершенствования российского законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности (по материалам сравнительного экономико-правового анализа законодательства России и стран Азиатско-тихоокеанского региона) [Электронный ресурс] / В.Е. Варавенко // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Годовой отчет Банка России 2010 [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God>
4. Годовой отчет Банка России 2011 [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God>
5. Иванов, С.И. Основы экономической теории [Текст]: учебник для общеобразоват. учреждений. Профильный уровень образования / Под ред. С.И. Иванова. — 9-е изд., с изм. — В 2-х книгах. Книга 2. — М.: Вита-Пресс, 2006. — 352 с.
6. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах [Текст]: справочное издание / И.Г. Калабеков. — 3-е изд., перераб. — М.: РУСАКИ, 2010. — 498 с.
7. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов [Электронный ресурс] // справочно-правовая система по законодательству России «Консультант плюс — надежная правовая поддержка»
8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник / Е.Ф. Прокушев. — 8-е изд., испр. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. — 500 с.
9. Семенов К.А. Международные экономические отношения [Текст]: курс лекций / К.А. Семенов. — М.: Гардарики, 2000. — 336 с.
10. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] // Федеральная Таможенная служба. — Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

## Инновационная политика и формы её поддержки с ориентацией на кластеры

Гедз Ксения Григорьевна, доцент, директор филиала

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, филиал в г. Можайске

Аничкина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Из определения, данного основоположником современной теории кластеров М. Портером, следует, что «...кластер, или промышленная группа, — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [3].

Как известно, государство — политический институт. Его главная функция — сохранение статуса государственности, т.е. суверенности и державности. Наряду с политическими, оно выполняет законотворческие, военные, социальные и экономические функции, обеспечивает правопорядок и систему судопроизводства. В связи с расширением процессов прозрачности в обществе государство оказывает поддержку также гражданским институтам и средствам массовой информации, наряду с законодательной, исполнительной и судебной ветвями власти [2].

Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны — как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику — все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. [1]

Основными *целями государственной инновационной* политики являются:

- создание экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности;
- повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на основе создания и распространения базисных и улучшающих инноваций;
- содействие активизации инновационной деятельности, развитию рыночных отношений и предпринимательства в инновационной сфере;
- расширение государственной поддержки инновационной деятельности, повышение эффективности использования государственных ресурсов, направляемых на развитие инновационной деятельности;
- содействие расширению взаимодействия субъектов РФ при осуществлении инновационной деятельности;
- осуществление мер по поддержке отечественной инновационной продукции на международном рынке и по развитию экспортного потенциала РФ.

Опыт зарубежных стран показывает, что участие государства в инновационном процессе приобретает значительные масштабы.

При изучении зарубежного опыта формирования и реализации инновационно-активной промышленной политики отмечается еще одна важная особенность: региональные программы социально-экономического развития в развитых индустриальных странах начали разрабатываться и осуществляться намного раньше, чем общегосударственные программы. [6]

Можно выделить два наиболее характерных типа антикризисной региональной политики. Первый связан с обновлением технологической и отраслевой структуры старопромышленных регионов. Цель — обновление технологий в традиционных отраслях и увеличение удельного веса новых отраслей в структуре промышленности региона. Таким образом, промышленная политика для данного типа регионов ориентирована в основном на структурную перестройку промышленности.

Второй тип антикризисной региональной политики направлен на социально-экономическое развитие депрессивных регионов. Как правило, их депрессия была связана с исчерпанием возможностей развития угольной или иной добывающей отрасли промышленности. Другие отрасли промышленности в таких регионах нужно было практически создавать заново. Соответственно, программа развития подобного региона должна была способствовать формированию оптимальной структуры создаваемых на этой территории промышленных комплексов.

С целью улучшения условий для инноваций и обновления технологий в большинстве развитых стран принимались и принимаются следующие меры:

1. создание инновационных центров и агентств по распространению технологий;
2. улучшение инфраструктурного обеспечения территорий в качестве условия размещения высокотехнологичных предприятий;
3. стимулирование малых высокотехнологичных фирм, являющихся одновременно и высокорисковыми;
4. создание специального фонда поощрения инноваций и т.д.

В России осталось всего 3 предприятия («Пьезо», «Морион», «Метеор»), сохранившие выпуск изделий пьезоэлектроники (резонаторы, генераторы, фильтры, датчики). Уже более 50 лет эти производства являются динамично развивающимися видами компонентной электроники, однако в последние годы большинство предприятий бывшего СССР сократило их производство или

Таблица 1

## Специализация предприятий, входящих в кластер [7]

ОАО «Пьезо»	резонаторы, генераторы
ЗАО «Завод Ё Метеорит»	Фильтры
ЗАО «Пьезоспецпоставка»	Оборудование
ООО «НПП-селекция»	Фильтры
ООО «Тэком кварц»	магазин — реализация
ООО «Пьезотрон»	Резонаторы
ОАО «Фомос-материалс»	пьезоэлектрические кристаллы, датчики
ЗАО «НПФ» БМГ плюс»	генераторы тактовые, управляемые напряжением
ООО «БМГ кварц»	генераторы высокостабильные

перепрофилировалось. В целях увеличения конкурентоспособности, восстановления производственных связей, взаимного дополнения, проведения единой технической политики предприятия решили добровольно установить организационно-деловые отношения, создав кластер по этому направлению. [5]

Как показал опыт работы для создания кластера предприятий необходимо:

- наличие *лидирующей инновационной фирмы*, выпускающей высококонкурентную, экспортоориентированную продукцию. В данном случае — это головное предприятие «Пьезо», созданное в 90-х годах и выпускающее пьезорезонаторы, фильтры, микрогенераторы на базе выращиваемых монокристаллов;

- наличие *сети поставщиков* комплектующих изделий, обеспечивающих бесперебойное производство конечной экспортно-ориентированной продукции, так как именно от уровня и качества работы обслуживающих предприятий зависит благополучие кластера в целом;

- наличие *бизнес-климата* у предприятий, включенных в кластер, а именно — квалифицированные трудовые ресурсы; возможность доступа к инвестиционным ресурсам; уровень развития инфраструктуры;

- *поддержка* со стороны исполнительной власти.

Созданию кластера предшествовала большая организационно-аналитическая работа:

- **разработан алгоритм совершенствования** организационной структуры головного предприятия кластера «Пьезо» и всех входящих предприятий;

- **разработано дерево** — целей, включающее направления: завоевания рынка, увеличение доли рынка, контролируемой Кластером, качественные показатели эффективности, соответствие разрабатываемых и выпускаемых изделий требованиям отечественных и международных стандартов. Сертификация системы качества Росстандартом и Оборонсертом, получение требуемых лицензий на право разработки и поставки изделий пьезоэлектроники, а также экологическую защищенность производства, что приобретет особое значение при вступлении России в ВТО;

- **разработана программа** повышения конкурентоспособности продукции, выпуска только инновационной,

за счет повышения требований к электрическим параметрам сырья и пьезоэлектрических изделий в целом, создания новых технологических процессов, изучения и учета всех требований предприятий-потребителей.

Как показал анализ, действующая линейно-функциональная модель управления предприятиями, разделяющая его на 8—9 зон функциональной ответственности (качество, финансы, производство, техническое обеспечение и т.д.) в условиях рыночной экономики не способствует повышению эффективности и приводит к большому несоответствию научно — технического и производственного потенциала объемам заказов, возможностям выпуска готовой конечной продукции, в первую очередь с приемкой заказчика. [7]

Все это стало приводить к ухудшению позиций пьезоэлектроники, как на Российском, так и зарубежных рынках, усилилась зависимость от зарубежных технологий.

В качестве основного направления *структурных преобразований* было принято направление интеграции и сохранение за интегрированными структурами коммерческой, нормативной и правовой самостоятельности. [7]

Научно-техническая и экономическая эффективность всех входящих в кластер предприятий явилась результатом:

- оперативности и качества информационных услуг и другого специализированного сервиса;

- проведения крупных НИОКР;

- оперативности, качества и снижения цены при поставках необходимых материалов и комплектации;

- более рационального использования уникального оборудования и измерительных средств (например: моно-технологий);

- доступности к различным финансовым ресурсам;

- обеспечения высококвалифицированными кадрами;

- формирования условий для обеспечения коллективной выгоды и стратегии в развитии предприятий кластера;

- повышения устойчивости в работе, гарантия своевременных поставок комплектующих изделий.

Кластер обеспечил повышение эффективности работы малых предприятий, которые являясь субъектами рынка,

в данном случае выступают не просто как малые предприятия, но прежде как их Кластер, успешное функционирование которого является гарантией их успеха, и позволяет:

- достигать малым фирмам конкурентоспособность не за счет дешевизны труда, а за счет инновационной активности. Так, малое предприятие «Фомос-материале» стало широко известно в мире из-за разработок и производства пьезоэлектрических монокристаллов. Интерес на продукцию этого малого предприятия проявили США, Европа, Китай, Япония.

- достигать инновационную активность за счет восхождения по цепочке добавленной стоимости и применения новых технологий и организации производства.

На основе выше изложенного можно выделить и определить четыре основные формы государственной иннова-

ционной политики:

- прямая бюджетная поддержка разработки и внедрения новых технологий и товаров;
- косвенная поддержка посредством налоговой политики и с помощью административного регулирования;
- инвестиции в систему образования;
- поддержка критических элементов хозяйственной инфраструктуры, необходимых для быстрого продвижения инноваций.

Кластерный подход создает прекрасную основу для создания новых форм объединения знаний. Инновационная политика с ориентацией на кластеры стимулирует возникновение «новых комбинаций» и поддерживает их, особенно в сфере образования и научно-исследовательских работ, а также через внедренческие посреднические центры.

#### *Литература:*

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. — Москва: Издательство «Академия Естествознания», 2011 год, <http://www.rae.ru/monographs/112>
2. Анискин, Ю.А. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании [Текст] // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 7. — С. 73–83.
3. Портер М.Э. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. — М.: Международные отношения, 1993. — 895 с.
4. Дани Якобс, «Меры по развитию инновационных процессов». — Интернет-ресурс: сайт «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций», <http://www.informika.ru>
5. Выдержки из статьи Раевская А.В. Взаимодействие научно-промышленных и малых инновационных предприятий на базе ОАО «Пьезо» // «Отраслевые рынки» № 5–6 (18) (Сентябрь-Декабрь) 2008
6. Посталюк М.П., Инновационные отношения в экономической системе: теория, методология и механизм реализации [Текст] / М.П. Посталюк. — Казань: Изд-во КГУ, 2006. — 420 с.
7. Третьяк В.П. Кластеры предприятий / Москва: Издательство Август Борг, 2006. — 132 с.

## **Потребительский рынок как фактор институционально устойчивого развития Ставропольского края**

Коновалова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

**П**отребительский рынок Ставропольского края — один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики, создающий пятую часть валового регионального продукта и около 15 процентов налоговых поступлений.

Состояние потребительского рынка обусловлено с одной стороны — уровнем платежеспособного спроса населения края, с другой — развитием трёх основных отраслей: торговли, общественного питания и бытовых услуг населению.

По торговому обороту край занимает 4 место в СКФО. Несмотря на то, что в торговле занято 7,4 процента от общей численности населения края, а 98 процентов товарооборота края формируется частным предпринимательским сектором, органы исполнительной власти края

ограничены в мерах по развитию торговли на уровне оптового звена. На федеральном уровне пока не созданы механизмы правового регулирования оптового рынка.

В крае необходимо создавать многоуровневую управляемую систему товародвижения, включающую современные оптовые торгово-логистические центры, межрайонные оптовые базы, организованные рынки сельскохозяйственной продукции. Оптовое звено торговли должно быть сориентировано на местных производителей сельскохозяйственной продукции и пищевой продукции, которые удовлетворяют потребность рынка по группе продовольственных товаров только на 38 процентов.

Слабо развит сектор «социальной» торговли и бытового обслуживания населения для малообеспеченных жи-

телей. Не в полной мере решена проблема социальной поддержки населения, качества обслуживания инвалидов и ветеранов ВОВ, пенсионеров, других льготных групп населения. Требуется принятие дополнительных мер по повышению качества питания учащихся в образовательных учреждениях края.

В результате, значительная часть розничного товарооборота формируется за счёт поставок через мелко-розничную торговую сеть с низким качеством торгового сервиса и в условиях отсутствия эффективного государственного контроля качества пищевых продуктов. Социально-экономическая значимость потребительского рынка predetermined выполнена им многочисленных функций по обеспечению воспроизводства человеческого капитала. Вместе с тем, императивы потребительского рынка лежат в основе построения производственно-стоимостных цепочек выпуска конечных товарных продуктов и оказывая стимулирующее воздействие на отрасли, производящие товары потребительского назначения, а через них на ресурсопроизводящие отрасли национального хозяйства.

Так, уровень, тенденции и структура спроса на потребительском рынке определяют потребности в тех или иных орудиях и предметах труда, а также формируют спрос на отдельные категории рабочей силы. Территориальное размещение предприятий, производящих и реализующих продовольственные товары, влияют на состояние рынка недвижимости. А уровень экономического развития этих предприятий оказывает влияние на котировку их акций и направления развития финансового рынка. Более того, удельный вес расходов населения на приобретение продовольственных товаров в общем объеме их доходов, влияет на формирование рынка сбережений и банковских вкладов населения. Данный рынок оказывает непосредственное влияние и на социальное положение территорий. От его состояния, уровня цен, ассортиментного предложения товаров и услуг во многом зависит качество жизни населения той или иной территории.

Сложные процессы трансформации российской экономики выдвигают на первый план исследование потребительского рынка как важнейшего фактора расширения внутреннего рынка потребительских товаров, позволяющего объективно судить об экономическом потенциале и тенденциях его развития, а также определяющего экономические стратегии субъектов рынка, механизм государственного регулирования.

Потребительский рынок, являясь экономическим феноменом интегрально-воспроизводственного характера, определяется как совокупность отношений, построенных на основе институциональных норм и правил, охватывающих сферу удовлетворения личных потребностей населения и обеспечивающих движение товарных потоков, является замыкающим звеном воспроизводственного цикла. Это позволяет моделировать экономический механизм эффективного функционирования рыночной системы хозяйствования, в основе которой находится по-

требительский сектор. Таким образом, потребительский рынок — это интегральная категория, которая определяет сферу удовлетворения личных потребностей населения, выступающая структурообразующим фактором функционирования рыночно-экономической системы.

Особенности отечественного потребительского рынка, выступающего основным элементом товарного рынка, объективная оценка его состояния и тенденции развития — важная информация, которая необходима для управления и контроля за параметрами его функционирования, регулирования ряда рыночных процессов, разработки и проведения эффективной государственной социально-экономической политики.

Механизм формирования и функционирования потребительского рынка представляет собой взаимодействие объективно действующих факторов, явлений и процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, сложившихся на территории страны. Современный многофункциональный потребительский рынок формируется под влиянием нескольких факторов одновременно. Причем все рассматриваемые факторы имеют одну особенность — их воздействие носит интегрированный характер. Вместе с тем, непосредственное влияние каждого из них имеет самую различную степень: одни оказывают незначительное воздействие на некоторые товарные группы, другие — умеренное, третьи — значительное.

Функционирование потребительского рынка определяется структурой связей: между потребностями населения и производством; спросом и предложением на региональном рынке товаров и услуг; дифференциацией доходов и характером потребления; уровнем и структурой потребления; текущим потреблением и накоплениями; обобществленной и индивидуализированной формами потребления и др.

Активная роль потребностей в развитии производства и всей человеческой жизни в целом настолько велика, что есть основания рассматривать их как движущую силу прогресса. Если мы обратимся к ранним этапам развития человеческого общества, то увидим, что даже тогда, когда воспроизводство осуществляется как простое, потребление служило не только завершающим актом, но и стимулом для возобновления производства, а также воспроизводства рабочей силы, благодаря которой осуществлялся данный процесс. Основываясь на всеобщем характере действия закона возвышающихся потребностей, можно говорить о том, что личное потребление влияет на процесс развития производительных сил общества, а это позволяет сделать вывод об общеэкономической значимости стимулирующей роли личного потребления.

Начальное звено спроса на товары и услуги — это предприятия потребительского сектора, включая непродовольственную и социальную сферы. Именно они задают импульс развитию экономики: непосредственно сопряженным с ними предприятиям; опосредованно — предприятиям базовых отраслей. Неплатежеспособность



потенциальных потребителей ведет к кризису базовых отраслей, который невозможно устранить трансфертами.

Поэтому в качестве «точек роста» экономики необходимо обозначить потребительский рынок, механизм регулирования которого можно определить как политику экономического порядка.

Дифференциация доходов определяет парадоксы потребительского рынка, а также динамику интегральных показателей благосостояния населения страны, когда в условиях преобладания низких доходов населения доля прироста сбережений в структуре расходов сохраняется на относительно высоком уровне.

Изменения в дифференциации доходов приводят к изменениям в структуре спроса на товары и услуги. Если дифференциацию доходов с помощью налогов и цен можно быстро изменить, то производство соответствующих товаров и услуг в короткий срок организовать невозможно. В действительности рынок даже под имеющиеся доходы всего населения наполнен на 80 %, остальные уходят на покупку валюты и во вклады.

Последствия мирового финансового кризиса сказались на развитии потребительского рынка страны. Сочетание посткризисных процессов с высоким уровнем инфляции и торможением реальных располагаемых денежных доходов населения не способствует увеличению покупательского спроса населения и как следствие замедляет темпы роста оборота розничной торговли и платных услуг населению. По сравнению с прошлым годом прирост оборота розничной торговли составил 7,8 % в результате продолжающегося сокращения сбережений населения и увеличения потребительского кредитования. При этом рост объема оборота розничной торговли продолжает основываться на снижении нормы сбережений населения и увеличении потребительского кредитования, что оказывает влияние на ассортиментную структуру продажи продовольственных и непродовольственных товаров в розничной торговле.

Масштабы бедности и экономическое положение бедного населения ведут к формированию новой социальной ситуации в России. Огромная масса людей оказывается, по сути, отсеченной от качественных социальных услуг, определяющих воспроизводство человеческого капитала. Возникает хорошо феномен застойной бедности, когда бедное население лишено доступа к качественным социальным благам (здравоохранение, образование, культура), без которого не имеет реальной возможности преодолеть бедность. Такая ситуация не только деформирует трудовые и предпринимательские мотивации, но и формирует питательную среду для взрывного поведения.

Концепция современного развития российской экономики может быть разработана только при комплексном изучении особенностей потребительского рынка, покупательской способности населения, определяющей динамику развития потенциала потребления.

Потребительский рынок — это подсистема социально-ориентированной экономики, главным активом которой являются социально-трудовые отношения. Ее формируют взаимодействующие подсистемы: субъекты хозяйствования, секторы инфраструктуры рынка, население конкретной территории. Это открытая система, ориентированная на развитие человеческого потенциала.

Специфические его свойства определяются тем, что потребительский рынок, во-первых, выступает как индикатор создания потребительских ценностей, во-вторых, обеспечивает нормальное денежное обращение (т.к. денежные средства в основной массе начинают движение именно на нем), в-третьих, является «инкубатором» новых рабочих мест для населения, в-четвертых, представляет собой сферу деятельности большого числа организаций бизнеса, в-пятых, оказывает прямое и косвенное влияние на состояние и развитие других рынков.

Научная концепция управления потребительским рынком необходима, во-первых, как базовый документ для формирования и поддержания на рынке предложения, спроса, его емкости, анализа конъюнктуры и цен на товары и услуги; во-вторых, для того, чтобы стратегия развития потребительского рынка была адекватна стратегическому выбору города.

Формирование эффективной конъюнктуры потребительского рынка способствовало бы, с одной стороны, обеспечению динамичной пропорциональности в производстве и обмене потребительских товаров и услуг, а, с другой, — стимулировала снижение издержек производства и обращения, повышение эффективности производства и обмена, поддержало сбалансированность спроса и предложения в условиях постоянно меняющихся их объемов и структуры. Это способствовало также развитию отраслей производства потребительского комплекса (предприятия пищевой, легкой промышленности, отраслях, производящих товары длительного пользования и т.п.), дающих быструю отдачу капиталовложений, что позволит обеспечить повышение уровня занятости населения и, следовательно, повысить его покупательную способность; способствует развитию конкуренции и предпринимательства.

Важную роль могут играть и другие факторы, в частности: менталитет населения; уровень экономического развития; уровень технологического развития, также необходимость в регулировании новых видов деятельности и т.д. Человеческий капитал, вопросы его качественного и количественного воспроизводства все более отчетливо заявляют о себе как о необходимом условии и одной из предпосылок становления и функционирования рынка.

В конечном итоге эффективное регулирование должно привести к созданию условий для реализации возможностей населения самостоятельно обеспечить свое благосостояние, что неизбежно приведет к увеличению платежеспособного спроса и, следовательно, послужит стимулом к расширенному воспроизводству.



## Развитие консалтинговой деятельности в условиях технического переоснащения сельского хозяйства

Крохта Максим Геннадьевич, генеральный директор  
ООО «Агроснабтехсервис» (г. Новосибирск)

Стадник Анатолий Тимофеевич, доктор экономических наук, профессор;  
Матвеев Данил Максимович, кандидат экономических наук, доцент  
Новосибирский государственный аграрный университет

Холодов Павел Павлович, кандидат экономических наук, доцент  
Кемеровский региональный институт повышения квалификации

Сельское хозяйство в современных условиях нельзя охарактеризовать однозначно. Рост уровня государственной поддержки и привлечение частных инвестиций, в том числе зарубежных, позволили провести техническое переоснащение сельскохозяйственного производства практически во всех регионах. Ежегодно строятся крупные животноводческие и овощеводческие комплексы. За последние 6 лет (2006–2011 годы) наблюдается положительная динамика в объемах производства, в целом по отрасли рост составил 28,8%, в том числе в животноводстве – 22,5%, растениеводстве – 31,9%. При этом уровень рентабельности в сельском хозяйстве практически не изменился и в 2011 году был на уровне 13,5% [1].

Использование современной высокопроизводительной техники даёт возможность перейти к ресурсосберегающим технологиям и снизить производственные затраты. Большинство сельскохозяйственных организаций покупает новую технику без учёта реальной потребности в ней и необходимой структуры машинно-тракторного парка при переходе на новые технологии. Воздействие природно-климатических условий также не всегда находит отражение в качественной и количественной структуре парка сельскохозяйственной техники.

В настоящее время, консультированием клиентов при подборе оптимального комплекса сельхозмашин, как правило, занимаются менеджеры по продажам. Не редко такие консультанты руководствуются собственным интересом, что связано с увязкой их заработной платы с количеством и стоимостью проданной техники.

На выбор техники оказывает влияние то, как она зарекомендовала себя при эксплуатации в других хозяйствах. Проведённые исследования показывают, что не всегда одна и та же техника позволяет получать одинаковый эффект от её эксплуатации в разных организациях из-за отличий в природно-климатических, экономических, социальных и прочих условиях.

Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость привлечения к процессу подбора оптимального комплекса сельскохозяйственных машин специалистов информационно-консультационных центров и аналогичных организаций. При этом процесс покупки существенно усложняется, будет занимать больший промежуток времени, а возможно и средств.

Опрос руководителей сельскохозяйственных организаций показал, что к услугам консультационных центров они прибегают только в случае комплексного технико-технологического переоснащения, что связано с большим риском, существенными инвестициями и необходимостью обучения персонала работать по новым технологиям и современной технике.

Для решения данной проблемы был создан научно-консультационный центр на базе ООО «Агроснабтехсервис», которое является крупнейшим поставщиком сельскохозяйственной техники российского производства и иных материально-технических ресурсов в Новосибирской области.

В состав научно-консультационного центра вошли ведущие учёные СибНИИ Земледелия и Химизации сельского хозяйства СО РАСХН, Новосибирского государственного аграрного университета, представители группы компаний «Агроснабтехсервис», заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники и оборудования, ОАО «Россельхозбанк», Сибирский банк ОАО «Сбербанк России», министерства сельского хозяйства Новосибирской области.

В качестве основных консалтинговых услуг можно выделить:

- проведение конференций и семинаров для руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций;
- сбор и распространение информации об эффективности использования поставляемой техники и оборудования в различных природно-климатических зонах Новосибирской области;
- подбор наиболее эффективных технологий возделывания сельскохозяйственных культур исходя из природно-климатических, экономических и экологических условий организации;
- подбор комплекса сельскохозяйственной техники и оборудования позволяющего использовать ресурсы предприятия с максимальной эффективностью;
- консультирование руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций по действующему законодательству в области государственной поддержки при покупке техники и оборудования;
- взаимодействие со специалистами ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк» при подборе наиболее вы-

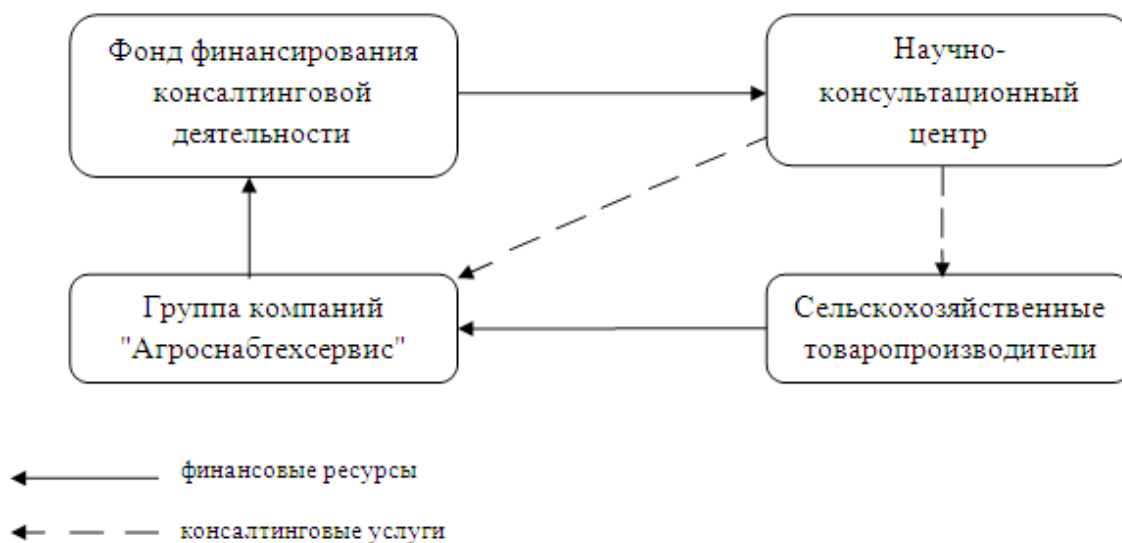


Рис. 1. Формирование фонда финансирования научно-консультационного центра

годных для сельскохозяйственной организации схем кредитования;

- помощь сельскохозяйственным организациям в оформлении документации (в том числе составление инвестиционного бизнес-плана) для получения кредитов и субсидий;

- разработка стратегического плана развития сельскохозяйственных организаций на основе технико-технологической модернизации производства;

- участие в реализации консалтинговых проектов и их адаптации к условиям хозяйства [2].

Организация научно-консультационного центра на базе дилера материально-технических ресурсов позволяет решить проблему финансирования, которая в настоящее время является наиболее сильным негативным фактором в развитии консалтинговой деятельности в сельском хозяйстве. В группе компаний «Агроснабтехсервис» финансирование осуществляется из централизованного фонда, который формируется за счёт перечисления 0,5% от выручки каждой организации (рис. 1).

В целом с 2008 по 2011 гг. на финансирование научно-консультационного центра группа компаний потратила 27,3 млн руб., а суммарный экономический эффект составил 55,2 млн руб. При этом количество постоянных клиентов увеличилось за 4 года в 2,5 раза и составило 112 хозяйств [3].

Оценка уровня удовлетворённости клиентов позволяет избегать пренебрежения интересами сельскохозяйственной организации в пользу группы компаний. Основным приоритетом является выстраивание партнёрских отношений между дилером и сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Оказание консультационных услуг по модернизации технологии и подбору оптимального комплекса современной ресурсосберегающей техники проводится непо-

средственно у поставщика. При необходимости консультанты совершают выезд к клиенту для ознакомления с условиями хозяйства и выявления основных проблем.

Клиентам группы компаний «Агроснабтехсервис» все услуги оказываются на безвозмездной основе, а для остальных организаций расценки на услуги связанные с подбором техники, модернизацией технологий производства, составлением стратегических планов развития устанавливаются индивидуально исходя из объёма работ.

Весь процесс продвижения научно-технических достижений в сельском хозяйстве в ходе консалтинговой деятельности научно-консультационного центра, созданного на базе ООО «Агроснабтехсервис», состоит из пяти этапов (рис. 2):

- 1) Поиск потенциальных клиентов и установление с ними контакта. Для этого специалистами центра регулярно проводятся конференции, семинары, выставки сельскохозяйственной техники, дни поля, организуются показы технико-технологических возможностей современной техники и оборудования, рассылка информации о научно-технических достижениях в области сельского хозяйства. Это позволяет эффективно распространять о реализованных консалтинговых проектах и полученных результатах. Проведение данных мероприятий даёт возможность определить наиболее острые проблемы сельскохозяйственных товаропроизводителей и найти клиентов, которые готовы сотрудничать с научно-консультационным центром в поиске возможных путей их решения.

Далее заключается контракт на оказание консалтинговых услуг и проводится анализ производственно-финансовой деятельности организации для выявления современного состояния и возможных перспективы развития в ходе решения определённых при заключении контракта проблем.

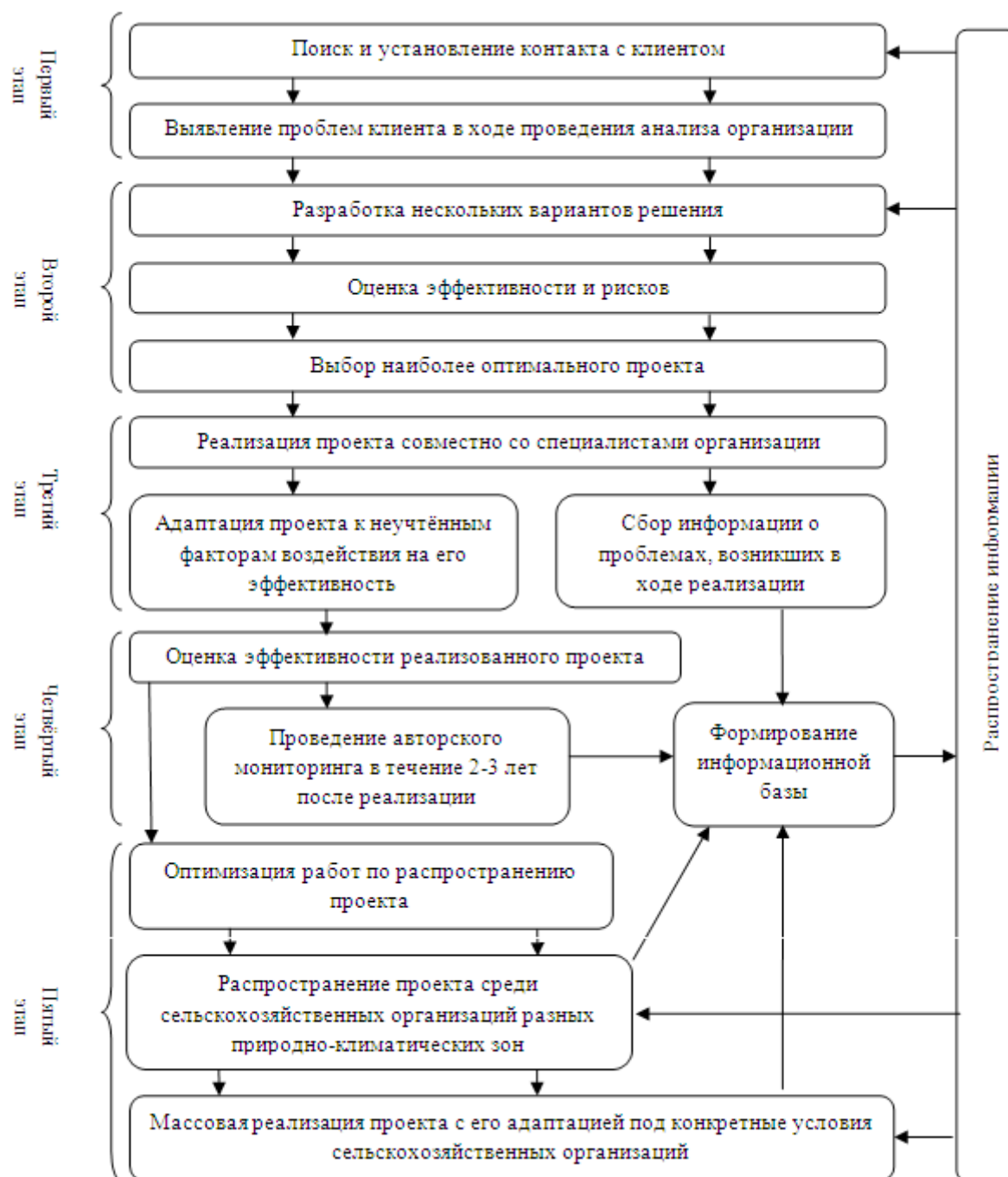


Рис. 2. Процесс продвижения научно-технических достижений в сельском хозяйстве в ходе консалтинговой деятельности научно-консультационного центра, созданного на базе ООО «Агроснабтехсервис»

2) На следующем этапе осуществляется разработка нескольких вариантов возможных способов решения проблем клиента, на основе достижений науки и техники. Для этого специалистами активно используются проекты, реализованные ранее, что значительно ускоряет процесс оказания услуг. При необходимости для разработки проекта приглашаются более компетентные специалисты в области организации, управления, техники и технологии, из НИИ и аграрных университетов.

В конце этого этапа проводится оценка возможных рисков в ходе реализации того или иного проекта и выбор наиболее оптимального для организации.

3) На третьем этапе специалисты центра и сельскохозяйственной организации реализуют проект. Участие работников даёт им возможность обучаться на практике, тем самым сокращая период адаптации проекта к неучтённым факторам при его разработке.

Участие сотрудников центра в реализации разработанного ими проекта позволяет и не только получить практический опыт, но и собирать информационную базу, которая позволит оптимизировать процесс разработки и ускорит реализацию проектов в перспективе.

4) Четвёртый этап характеризуется сбором информации об эффективности освоения научно-технических

Таблица 1

Количество сельскохозяйственных организаций обратившихся в научно-консультационный центр,  
созданный в ООО «Агроснабтехсервис»

Показатель	Год					2011 г. к 2007 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	
Численность организаций воспользовавшихся услугами центра	57	92	194	153	189	в 3,3 раза
Количество консультаций, всего	177	414	854	643	983	в 5,6 раза
в том числе по вопросам:						
технического переоснащения	28	58	128	96	138	в 4,9 раза
технологии производства	27	66	188	161	236	в 8,9 раза
разработки инвестиционного бизнес-плана	34	83	154	109	157	в 4,7 раза
сбора пакета документов при возмещении части затрат из бюджета	37	91	213	141	216	в 5,8 раза
действующим законодательным актам	21	41	68	26	49	в 2,3 раза
экономики, организации и планирования	9	33	102	109	187	в 21 раз
прочие	21	41	120	58	108	в 5,1 раза

Таблица 2

Оценка уровня удовлетворённости клиентов научно-консультационного центра (по 10-балльной системе)

Показатель	Средняя оценка по 10-балльной системе
Компетентность консультантов	10
Объективность оценки проблемы	9
Возможность использования в производстве рекомендаций консультанта	9
Экономический эффект от реализации консалтинговых проектов	8
Качество сопровождения консалтинговых проектов в ходе их адаптации к условиям хозяйства	8
Качество предоставляемой информации	10
Местоположение центра и его территориальная доступность	7

достижений в динамике. Для этого специалистами консультационного центра выполняется авторский мониторинг на протяжении 2—3 года. Это позволяет получить данные о реальных производственно-финансовых результатах сельскохозяйственной организации, полученных после совместной работы с консультантами.

Формирование информационной базы реализованных проектов даёт возможность проводить комплексную оценку деятельности научно-консультационного центра и его воздействие на развитие сельского хозяйства области. Также собранная информация активно используется для привлечения клиентов и проведения семинаров, обучающих мероприятий, показа техники и т.д.

5) Проводится оптимизация работ по привлечению клиентов, адаптации и реализации проекта освоения научно-технических достижений. Привлекаются сельскохозяйственные организации различных природно-климатических зон, руководство которых осуществляет активный поиск и внедрение инноваций. Это позволяет адаптировать проект к различным условиям и рассматривать его эффективность более объективно. По данным статистики на долю произ-

водимой ими продукции приходится 1/3 валового производства, что позволит обеспечить рост эффективности производственной деятельности в сельском хозяйстве.

Далее осуществляется привлечение организаций менее активно внедряющих последние достижения науки и техники, и осуществляется массовое распространение проекта.

За период работы научно-консультационного центра наблюдается ежегодный рост востребованности оказываемых услуг. В 2011 году ими воспользовалось 189 хозяйств, что более чем в 3 раза выше уровня 2007 года. Меняется и востребованность услуг по отдельным направлениям. Эффективное распространение информации консультантами и представителями управления сельским хозяйством по вопросам действующего законодательства и мер государственной поддержки, существенно сократили потребность в консультациях по этому направлению (табл. 1).

Внедрение новых технологий и покупка современной техники приводит к изменениям в организации и управлении производством. Всё больше руководителей сельскохозяйственных организаций понимают комплексность

процесса модернизации производства и роль стратегического планирования. За последние пять лет наблюдается рост оказанных консультаций по вопросам экономики, организации и планирования производственной деятельности в 21 раз. По мнению автора, этот вид консультационных услуг является перспективным и будет развиваться в последующие годы.

Для определения удовлетворённости клиентов было опрошено 200 руководителей, воспользовавшихся услугами центра. Полученные результаты показали эффективность оказываемых услуг и их высокое качество. Основным недостатком многие респонденты отметили территориальную удалённость, что требует взаимодействия с консультантами при помощи средств коммуникации (телефон, интернет, факс и т.д.).

Получение положительных результатов после реализации консалтинговых проектов позволяет повысить до-

ходы своих клиентов и их уровень лояльности. Компаниям «Агроснабтехсервис» создание научно консультационного центра даёт возможность расширять занимаемый сегмент рынка материально-технических ресурсов в Новосибирской области за счёт роста покупательной способности постоянных клиентов и привлечения новых.

Развитие консалтинговой деятельности в сельском хозяйстве позволит ускорить темпы технико-технологического переоснащения отрасли и повысит востребованность инноваций в отрасли. В ходе реализации консалтинговых проектов было выявлено, что рост эффективности использования приобретаемых материально-технических ресурсов повышается в среднем на 20–30 %, в сравнении с хозяйствами, предпочитающими не привлекать сторонних консультантов при их покупке, что положительно сказывается на конкурентоспособности продукции и организации в целом.

#### *Литература:*

1. <http://www.mcx.ru/news/news/show/5323.285.htm>
2. Матвеев Д.М. Техническое и технологическое переоснащение сельского хозяйства необходимо / А.Т. Стадник, Д.М. Матвеев, М.Г. Крохта, П.П. Холодов // АПК: экономика, управление. — 2012. — №5. — С. 68–71.
3. Матвеев Д.М. Повышение эффективности сервисного обслуживания в условиях технического переоснащения сельского хозяйства / Д.М. Матвеев, М.Г. Крохта, П.П. Холодов // Экономика и предпринимательство. — 2012. — №4. — с. 140–142.

## Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения

Шарф Анастасия Аркадьевна, ассистент, аспирант

Омский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета

**В** настоящее время российская экономика взяла курс на инновационное развитие, что находит свое отражение в средствах массовой информации, производственной, управленческой, образовательной, торговой и других сферах. Инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из условий модернизации национального хозяйства, перехода к новой, постиндустриальной стадии развития и воспринимается в качестве необходимого атрибута рыночных экономических отношений.

В современных условиях хозяйствования предприятия просто обязаны быстро адаптироваться ко всем происходящим изменениям и использовать последние в целях реализации своих конкурентных преимуществ и дальнейшего развития.

Применительно к торговле, одним из механизмов преодоления давления со стороны конкурентов может быть использование различных видов инноваций. Но следует принять во внимание тот факт, что не все торговые предприятия идут на их внедрение.

В связи с этим попробуем осветить те основные проблемы, которые не позволяют предприятиям торговли в

полной мере вводить в свою деятельность инновации: настороженность в восприятии инноваций и боязнь связанных с ними рисков; неприятие инноваций как способа развития предприятия и экономики в целом; отсутствие инновационной инфраструктуры.

Полагаем, что **первопричиной** таких проблем является **несовершенство правового регулирования** инноваций и инновационной деятельности в Российской Федерации, поскольку на сегодняшний день не существует единого нормативного документа, в котором было бы закреплено одновременно и понятие инноваций, и их особенности, и их виды. В Постановлении Правительства РФ от 24.07.1998 N 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» дано определение инноваций, согласно которому «инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [1]. Но данная трактовка носит достаточно общий характер и характерна для любой отрасли народного хозяйства, в ко-



торой данные инновации находят применение (строительство, транспорт, связь, энергетика).

Обращаясь к региональному законодательству, можно отметить, что, например, в Законе Омской области от 13.07.2004 №527-ОЗ «Об инновационной деятельности на территории Омской области» вообще не дается определения термину «инновации». Но, тем не менее, Постановлением Правительства Омской области от 11.04.2007 №43-п была разработана программа внедрения инновационных технологий, которая называется «Концепция развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года». Целью Концепции является «создание и развитие единой системы инновационной инфраструктуры на территории Омской области, обеспечивающей устойчивое сбалансированное экономическое развитие Омской области за счет создания условий для увеличения инновационного уровня и конкурентоспособности производств, выхода инновационной продукции на внутренний и внешний рынки» [2]. Согласно данной Концепции, основными организациями инновационной инфраструктуры Омской области могут стать: сеть бизнес-инкубаторов, корпоративное высшее учебное заведение, технопарк, инновационно-инвестиционные и венчурные фонды, центры трансфера технологий. Таким образом, Правительство Омской области начало пытаться внедрять инновационные технологии, не подготовив предварительно бизнес-сообщество. Отсюда вытекает **вторая причина** вышеуказанных проблем: **неосведомленность представителей бизнеса со стороны органов власти.**

Возникает вопрос: как в таком случае руководителям предприятий и потенциальным инвесторам ориентироваться в вопросах, связанных с инновационной деятельностью?

Инновации могут существенно отличаться друг от друга в зависимости от положенных в основу классификации параметров. В настоящее время существуют подходы к формированию классификаций инноваций, но они практически не учитывают в себе отраслевой, а именно, торговой, составляющей.

Вообще, независимо от того, в какой отрасли осуществляются инновации, все их можно условно разделить на 3 основные группы:

1. инновации в товарах и услугах (разработка новых видов товаров и услуг);
2. инновации в процессах (разработка новых способов производства и реализации товаров и услуг);
3. инновации в бизнесе (разработка новых способов ведения деятельности).

Экономист Бовин А.А. выделяет инновации технологические и коммерческие. Технологические связаны с изменением физических свойств товара в процессе производства, например, введение новых ингредиентов, использование нового производственного процесса для получения новых изделий. К коммерческим инновациям относятся изменения в способах организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товара. Для тор-

говой сферы данное направление будет выражаться в новом дизайне упаковки товара, в новом способе рекламы и подачи товара потребителю. Такие инновации связаны с движением товара от производителя к потребителю.

В свою очередь, Э.Блондо выделил 7 типов инноваций в розничной торговле (радикальные, поэтапные, социальные, технические, революционные, локальные и архитектурные). По сути, приведенная им типология инноваций в торговле больше может считаться перечнем, но не классификацией, поскольку в ней не усматриваются классификационные признаки.

В связи с этим, в целях определения роли инновационных процессов в деятельности современных торговых организаций, необходимо все имеющиеся типы и виды инноваций в торговле сгруппировать в соответствии с классификационными признаками. На наш взгляд, следует различать инновации **по виду деятельности торгового предприятия**: инновации в оптовой торговле и в розничной торговле. Такое деление обусловлено особенностями ведения деятельности как оптовых, так и розничных организаций.

**В зависимости от технологии внедрения** инновации в торговле подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации используют новые полуфабрикаты и ингредиенты для изготовления принципиально новых продуктов и товаров. Процессные предусматривают использование новых методов производства товаров за счет внедрения нового оборудования.

**По источникам финансирования** инновации подразделяются на финансируемые за счет прямых и косвенных источников. К прямым источникам относятся банковские кредиты, привлеченные средства частных инвесторов, средства от продажи свободных активов, патентов и лицензий, а также собственные средства организаций торговли. Косвенным источником, как правило, является приобретение оборудования по договору лизинга.

**По типу новизны** инновации можно разделить на новые для торговой отрасли и новые для конкретного торгового предприятия. Инновации, касающиеся торговой отрасли в целом, связаны с появлением новых форм и видов торговли. Среди часто встречающихся можно отметить следующие формы торговли: сетевая торговля, электронная торговля, дистанционная торговля, торговля в виде прямых продаж.

На основании вышеизложенного можно сформулировать следующее определение **инноваций в торговле** — это набор определенных процессов, которые происходят внутри торгового предприятия и приводят к повышению конкурентоспособности предприятия, росту производительности труда и увеличению прибыльности.

Но для создания нового и модернизации действующего оборудования, освоения новых технологий, насыщения потребительского рынка востребуемыми товарами необходим приток средств. Основу ресурсного обеспечения инновационной деятельности составляют инвестиции, отсутствие которых делает процесс создания и внедрения

нововведений невозможным. Поэтому в качестве **третьей причины** недостаточного уровня освоения инноваций торговыми предприятиями, можно назвать **неразвитость механизмов финансирования инновационной деятельности**.

Итак, обозначенные нами проблемы предполагают решение следующих основных задач:

1. Совершенствование правового регулирования отношений в инновационной сфере, что позволит повысить правовую культуру участников отношений.

2. Разработка единого методологического подхода к определению понятия инноваций в торговле и их классификации.

3. Обеспечение информационной прозрачности инновационной деятельности с помощью проведения вы-

ставок-ярмарок в рамках содействия внедрения инноваций в торговлю, выпуск информационных и рекламных материалов, продвижение инновационных проектов до предприятий.

4. Консолидация финансовых средств инвесторов, привлечение потенциальных инвесторов к финансированию инноваций.

5. Подготовка специалистов для реализации инновационных проектов. Сотрудников следует стимулировать к активному участию в проектах по подготовке и внедрению инноваций. Без системного подхода к усилению мотивационной составляющей, без формирования нужного отношения к поставленным задачам и без поддерживающей инновации организационной культуры невозможно будет добиться успехов.

#### *Литература:*

1. Постановление Правительства РФ от 24.07.1998 №832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы».
2. Постановление Правительства Омской области от 11.04.2007 №43-п «О Концепции развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года».
3. Закон Омской области от 13.07.2004 №527-ОЗ «Об инновационной деятельности на территории Омской области».
4. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: Учебное пособие / А.А.Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. — М.: Омега-Л, 2006. — 296 с.
5. Блондо Э. Инновации в розничной торговле // Бизнес-журнал. — 2005. — №4. — С. 15–19.

## 5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

### **Адаптация зарубежного опыта борьбы с коррупцией через ее легализацию в Российской Федерации как метода правового и экономического регулирования жизни современного общества**

Комнатная Юлия Александровна, кандидат юридических наук, ст.преподаватель  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Новикова Анастасия Игоревна, студент  
Белгородский государственный университет

Каждое государство к вопросу о регулировании коррупции подходит неоднозначно, особенно на современном этапе развития. Опираясь на сложившееся мнение о том, что коррупция это сложно развивающийся процесс, который разрушает экономику, многие государства пытаются сдерживать данные негативные тенденции путем использования жестких мер, преследуя коррупционеров применяя по отношению к ним достаточно серьезные административные а зачастую и уголовные наказания.

Обращаясь к истории можно выделить различные методы борьбы с коррупцией, среди которых наиболее известен западно-европейский опыт, который считается неким «эталон» в данной области и опирается на Конвенцию Организации Объединенных Наций против коррупции [1]. Особенностью западного опыта является включение комплекса мер противодействия коррупции, среди которых выделяют такие ограничения для чиновников как развитая система наказаний за взяточничество и воровство, запрет на ведение ими личного бизнеса, конкурирующего с его чиновничьей деятельностью, запрет на владение и контакты с оффшорными компаниями, с компаниями, где видную роль играют родственники самого чиновника, обязательное декларирование доходов и расходов чиновников, их родственников и другие меры.

Реалии современной политики РФ в области противодействия коррупции немногим отличаются от принципов построения антикоррупционной системы, однако имеют более разветвленную сеть государственных органов, контролирующих проявление коррупционных процессов, в состав которых включены многочисленные органы [3].

Рассматривая построение данной системы в РФ, можно отметить, насколько большое количество компетентных органов задействовано в данном процессе, что должно свидетельствовать о высоком уровне противодействия коррупции и как следствие ее противодействию [3]. Однако, сравнивая отечественную схему построения с зарубежной системой выделим то, что построение по-

следних несколько упрощено, так как включает значительно меньшее количество компетентных органов.

Не в пользу органов, противодействующих коррупции в РФ, говорит международный рейтинг коррумпированности государств. В рейтинге стран по уровню коррупции, представленному в Таблице 1, Россия занимает 143 место из 182 возможных, при этом на первых строчках располагаются государства, где коррупция практически отсутствует — таков итог очередного исследования, проведенного международной организацией Transparency International в 2011 году. Своё положение РФ разделяет с такими государствами как Нигерия, Азербайджан, Коморские острова, Мавритания, Тимор-Лесте, Того, Уганда, Беларусь. Все эти перечисленные страны набрали 2.4 балла из 10 возможных. Отметим, что Украина, в этом рейтинге набрала 2.3 балла, разместившись, таким образом, на 152 месте.

Несмотря на то, что позиция России в «коррупционном рейтинге», мягко говоря, далека от идеальной, положительные тенденции все-таки отмечаются. Так, например, по итогам 2010 года РФ занимала только 154 место, на котором сейчас располагаются Зимбабве, Парагвай, Кения.

Однако прогресс является не настолько значительным, а, следовательно, говорить об эффективности существования органов противодействия коррупции рано, поскольку желаемых результатов от работы данной системы не достигнуто. Учитывая специфику развития данного явления в РФ, можно уверенно предположить то, что на сегодняшний день коррупция является одним из институтов общественных отношений современного российского общества, который наряду с прочими активно существует и пользуется немалой популярностью исходя из рейтинга коррумпированности государства.

Таким образом, учитывая глубокие исторические корни данного института, берущие начало со времен Древней Руси, целесообразно дать научно-обоснованное определение и охарактеризовать коррупцию как внутри-

Таблица 1

Индекс восприятия коррупции стран мира в 2011 году [2]

№	Страна / Территория	Балл	Число исследований
1	Новая Зеландия	9.5	9
2	Дания	9.4	8
2	Финляндия	9.4	8
4	Швеция	9.3	9
5	Сингапур	9.2	12
6	Норвегия	9.0	9
7	Нидерланды	8.9	9
8	Австралия	8.8	11
8	Швейцария	8.8	8
10	Канада	8.7	9
...	...	...	...
143	Россия	2.4	11

социальное образование, несущее специфический набор функций, который другие общественные институты и квалифицированные специалисты не могут самостоятельно выполнять, либо по качеству своей работы не отвечают предусмотренному уровню, обеспечивающему «здоровое» функционирование государства.

При этом следует выделить главные сферы влияния данного института, в частности, характерные для Российских реалий, среди таковых можно выделить любые взаимоотношения, касающиеся предоставления исключительных услуг, например со стороны органов государственной власти. Причем данные отношения заранее должны подразумевать неравенство между сторонами, вступающими в данные отношения, то есть в этом случае работает принцип «властеподчинения».

В связи с рассмотренным положением института коррупции, уместно рассмотреть на примерах внедрение понятия «коррупции» в вышеуказанные отношения и в рамках этого выделить основные плюсы и минусы.

Во-первых, отметим тот факт, что легализация коррупции позволит фиксировать зарубежные вложения резидентов РФ. Далеко не секрет, что часть денег, которая осела бы на зарубежных счетах, в казино, на курортах, попадёт в бюджет РФ. Это позволит снизить негативные последствия для экономики РФ, связанные с зачастую незаконной утечкой денежных средств за рубеж, при условии установления разумного налога. В разрезе нарушения предполагаемых нарушений экономической свободы субъекта, логично будет охарактеризовать данную систему налогообложения как плату чиновника, за отсутствие риска, а также за специфическое использование денежных средств.

Во-вторых, останавливаясь более подробно, на сфере государственных услуг, отметим что уровень коррумпированности в ней достигает наибольшего масштаба в РФ, как уже было отмечено в рейтинге коррумпированности государств в Таблице 1. Очевидно, что логичнее будет не тратить впустую массу средств на борьбу с коррупцией в

среде, где коррупция процветает, а законодательно регламентировать данный процесс.

В данном случае имеется в виду ряд средств и способов, посредством которых возможным станет запустить такой механизм, который сумеет реализовать на практике ряд императивных методов, с точки зрения налогообложения, наказания, при злоупотреблении чиновниками установленных правил взимания дополнительных выплат, либо предоставлении юридически значимых действий.

Останавливаясь более конкретно на способах реализации описанного механизма можно выделить следующий ряд допустимых действий со стороны государства посредством правотворческой деятельности.

I.I. Издание нового федерального закона «О легализации коррупции в РФ»

I.II. Внесение изменений в закон, направленный на борьбу с коррупцией в РФ «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ либо ввиду принятия нового закона о легализации, его аннулирование.

I.III. Рассмотрение услуг государственного сектора для населения как основного объекта налогообложения с учетом издания нового закона «О легализации коррупции в РФ», а в соответствии с этим внесение изменений в ряд кодексов:

Гражданский кодекс, в котором целесообразно дать определение понятию государственные услуги.

Налоговый кодекс, в которой необходимо внести понятие доходов государственных служащих по предоставлению услуг, квалифицируя данный вид услуг как «Услуги», а следовательно взимать НДС в размере 18% и налог с доходов физических лиц за оказанные ими государственные услуги с учетом размера вознаграждения соответственно.

Административный и Уголовный кодекс, ввиду легализации коррупции посредством издания нового федерального закона, регулирующего отношения в данной области, целесообразно исключить ответственность за коррупцию для должностных лиц в сфере государственного сектора,

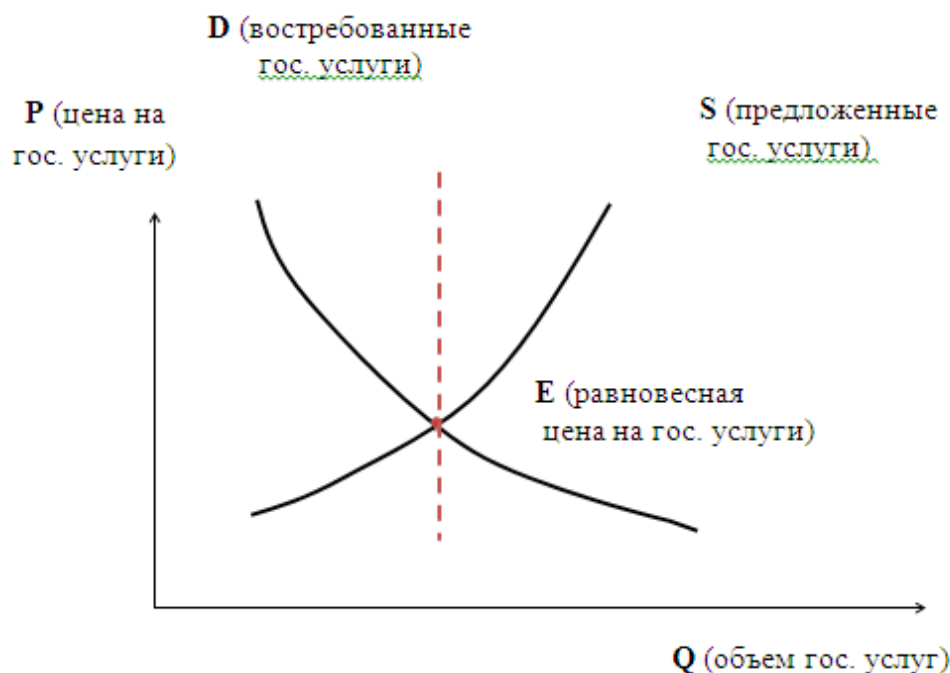


Рис. 1. Установленная цена на рынке государственных услуг при легализации коррупции в РФ

однако ввиду включения данных услуг в перечень объектов налогообложения, целесообразно внести поправки и преследовать законом лиц, уклоняющихся от декларирования доходов полученных таким путем.

Таким образом, профессия такого чиновника, чья преступная на сегодня деятельность приобретет установленный законный характер, станет менее опасной, многие услуги будут меньше стоить.

Предполагается, что деятельность чиновников и эффективность от работы структур, где они задействованы, возрастёт многократно. Показательным примером будет являться внедрение соответствующих правил в сферу деятельности Государственной Автодорожной Инспекции, на примере внедрения достаточно обширного списка платных услуг в Украине с установленной законодательно платой за их предоставление.

При данных условиях логично отметить тот факт, что цена услуг данного характера будет выше равновесной,

поскольку спрос будет иметь устойчивый, склонный к росту характер при условиях установления любой цены, которая будет выше рыночной.

Это продемонстрировано на рисунке 1, где красной пунктирной линией отмечен вид спроса на рынке государственных услуг при введении на нем специализированных тарифных планов за оказание вышеуказанных государственных услуг.

При этом отметим, что спрос будет иметь неэластичный характер, то есть в виду важности услуг государственного сектора оказываемых населению, спрос вне зависимости от стоимости на какую-либо услугу, будет оставаться на предельно высоком значении, а следовательно государство сможет манипулировать ценами на данные услуги в зависимости от целей. Думается, что рассмотренные в статье меры приведут в итоге к формированию стабильной экономической системы с развитой сферой услуг и устойчивой доходной частью в бюджет государства.

#### Литература:

1. Конвенция ООН против коррупции [Электронный ресурс] Принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи от 31 октября 2003 года / — Электрон. Дан. — Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/corruption.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml)
2. Уровень восприятия коррупции в 180 странах мира — исследование Transparency International [Электронный ресурс] / — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://www.rb.ru/inform/95437.html>
3. Национальный Антикоррупционный Совет Российской Федерации [Электронный ресурс] /ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РФ — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://www.korupcii.net/index.php?s=9>
4. Индекс восприятия коррупции стран мира 2011 год [Электронный ресурс] / Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/12/04/33496664>
5. Новак Б.П. Взятка и откат. — Санкт-Петербург — 2008.



## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

### Принципы формирования кластеров малого и среднего бизнеса в АПК

Аничкина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Саруханян Оганес Михайлович, коммерческий директор  
ООО «Викарм» (г. Москва)

**О**бъединение позволит участникам достичь следующих основных целей:

- 1) удовлетворить требованиям рынка, нуждающегося в регулярных поставках товаров и услуг, производимых в рамках предприятий кластера и отвечающих самым современным требованиям качества;
- 2) получить эффекта от масштаба закупок материалов;
- 3) обеспечить обучение персонала, исследование рынка, а также логистические и технологические исследования;
- 4) охватывать новые рынки сбыта продукции на основе активной маркетинговой деятельности и политики инноваций;
- 5) достичь устойчивых контактов с финансовыми и кредитными учреждениями на основе сформированного имиджа кластера.

**Кластеры** — это ассоциация (некоммерческое партнерство), основанная на принципе доверия между участниками и решения спорных вопросов через третейский суд. В нем нет общего собственника, а членство — добровольно. Все участники работают над созданием мощного бренда, продукция под которым всегда должна быть качеством выше, чем принято в регионе (а это — стимул для конкуренции). Экономический эффект кластера — перераспределение производства, снижение транзакционных издержек, экономия от масштабности работы. [2]

Создания кластера предприятий в регионе состоит из пяти основных стадий:

- агитация и мотивация потенциальных участников;
- разработка общей стратегии;
- разработка пилотных проектов;
- разработка стратегических проектов;
- стадия саморегуляции.

**Первая стадия** включает в себя набор инициатив, которые должны помочь участникам бизнеса:

- выявить «критическую массу» малых и средних предприятий, испытывающих сходные проблемы в бизнесе;
- достичь понимания ими преимуществ кластера;
- сформировать группу сторонников объединения деловых усилий.

В упрощенном виде процесс взаимного изучения предусматривает начало взаимодействия с представителями местного бизнеса на основе пробных проектов с низким уровнем рисков. По мере же повышения уровня взаимного доверия друг к другу у участников будущего кластера начинается постепенный переход к более рискованным проектам. [1]

В этот период инициатор (или сетевой брокер, или представитель местной администрации) проводит публичные масштабные встречи всех заинтересованных лиц, на которых представляются преимущества сетевой организации бизнеса и определяются ее возможные приложения. В итоге этих акций предприниматели могут изъяснить желание объединиться вокруг этой идеи, актуальность которой осознает каждый из них. Очевидно, что, кроме осознания цели и желания взаимодействовать, ограничений на число участников группы нет, хотя близость расположения фирм и конечное число участников способствуют снижению издержек при организации сети.

**Вторая стадия.** Как только группа бизнесменов, готовых к совместной деятельности, создана, необходимо приступить к разработке стратегии кластера предприятий, которая предполагает, прежде всего: анализ общих проблем и возможностей, формирование единого рабочего плана и структуры связей входящих в кластер предприятий.

На этой стадии надо тщательно проанализировать проблемы всех участников группы и выявить причины их возникновения, так как предприниматели самостоятельно не всегда уделяют такому анализу достаточного внимания, занимаясь текущими вопросами бизнеса. Затем при подготовке плана особенно важно достичь взаимопонимания относительно задач совместной деятельности, которые должны иметь как качественные, так и количественные показатели, быть достаточно простыми, понятными и соответствовать установленным целям группы. Одновременно группа определяет свой юридический статус и формирует внутренние организационные принципы. В данном случае вторая стадия создания кластеров состоит из следующих основных процедур, часть из которых на настоящий момент находятся в стадии выполнения и описана здесь.

**Третья стадия.** На стадии пилотного проекта в реальных условиях отрабатывается технология взаимодействия внутри образованного кластера. Такими проектами могут быть совместная организация выставок/ярмарок, совместная закупка сырья и подготовка общего каталога продукции и т.п. Пилотные проекты призваны, с одной стороны, показать эффективность кластера предприятий в краткосрочном периоде и, с другой — воодушевить участников формирующегося кластера на долгосрочное сотрудничество. Мероприятия, предусмотренные в перспективе, описаны здесь.

**Четвертая стадия.** Успешная реализация пробных проектов открывает дорогу к следующему этапу, к разработке проектов стратегического характера, позволяющих достичь необходимого уровня специализации и разделения труда в кластере. На этой стадии вероятны также объединение ресурсов, создание новых предприятий, внедрение оригинальных технологий и подготовка общего для кластера локального бренда. [2]

**Пятая стадия.** На заключительной стадии кластер предприятий выходит на необходимый уровень самостоятельности и независимости, когда поддержка его со стороны становится неактуальной. Следует особенно отметить бытующее заблуждение, что при формировании кластеров синергетический эффект достигается среди прочего за счет ликвидации внутренней конкуренции. Наоборот, конкуренция между членами кластера предприятий часто бывает достаточно жесткой. Но это не является отталкивающим фактором при совместном создании инфраструктуры, взаимодействии с поставщиками, выходе на новые рынки.

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой неформальное объединение усилий различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций вузов и т.д.). Объединение в инновационный кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций — в конкурентные преимущества. Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять

инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. [3]

Прямая бюджетная поддержка сельского хозяйства осуществлялась недостаточно и выражалась в виде дотаций на продукцию, компенсации отдельных затрат, кредитных и социальных дотаций. Основным недостатком действующих мер явилась неполнота и несвоевременность выплат.

При этом четко обозначилась необходимость создания агропромышленных формирований кластерного типа, в которых снижается риск инвесторов и могут применяться новые формы страхования. Создание кластеров сулит выгоды как для первичных сельхозпроизводителей, так и для перерабатывающих, торговых и сервисных предприятий и заводов-изготовителей сельхозтехники, создает условия для выстраивания маркетинговой политики в стратегическом плане.

Основной причиной низкого уровня производительности труда в сельском хозяйстве является низкий уровень менеджмента и катастрофический износ производственных фондов.

При этом одной из задач создания кластеров малых и средних предприятий в сельскохозяйственном производстве является приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса, а также снижение рыночной власти импортеров сельскохозяйственной продукции на товарных рынках регионов России. Создание кластеров может способствовать производству товаров (в частности, продуктов питания) с новыми свойствами.

Следует отметить, что малые и средние предприятия, объединенные в кластер, усиливают свою конкурентоспособность и позиционирование на товарном рынке.

В развитых рыночных странах кластеры создавались в целях повышения конкурентоспособности предприятий с однородным видом производств на товарных рынках, на основе совпадения экономических интересов. Одним из больших товарных рынков любой страны является рынок продуктов питания, что обуславливает активное развитие кластеров. Кластеры малого и среднего бизнеса в сфере сельскохозяйственного производства могут образовываться на основе самоорганизации в результате естественной интеграции и кооперации производства, и при помощи региональных и муниципальных властей (искусственно).

Первичные сельхозпроизводители не заинтересованы в высоких наценках посредников и торговых накидках на свою реализуемую продукцию по следующим причинам:

1) повышение цены на продукцию приводит к снижению ее спроса на рынке, что рано или поздно может привести к перепроизводству;

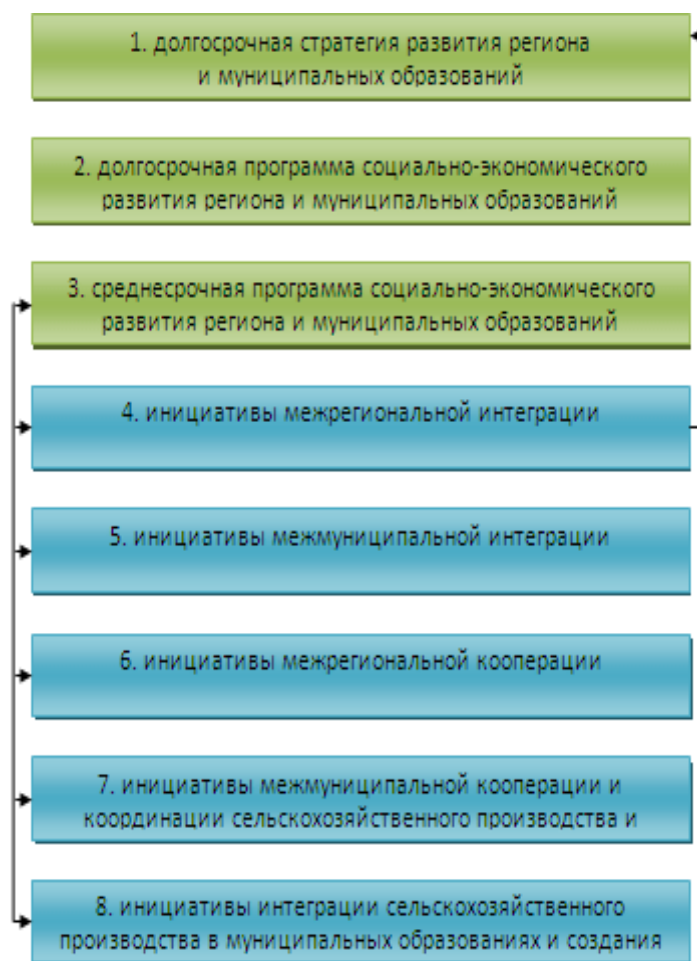


Рис. 1. Схема пошаговой разработки стратегии социально-экономического развития региона

2) высокие посреднические наценки и торговые накладки изымают прибыль первичных сельхозпроизводителей за счет перераспределительных процессов. Перечисленные факторы усиливают мотивацию вхождения сельхозпредприятий в кластеры.

В этой связи важную роль в ускорении организации кластеров могут выполнить администрации регионов и муниципальных образований, которые могут составить прогнозы формирования кластеров с учетом пространственного размещения и специализации сельскохозяйственного производства и организовать контакты между предпринимателями. Такая организационная работа также будет способствовать возникновению доверия между вероятными участниками кластера. [3]

Самым сложным моментом создания кластера на начальной стадии является достижение договоренности между предпринимателями по формированию его активов. [1]

Объединительными факторами экономических интересов создания кластера могут стать:

1) проведение единой ценовой политики на товарном рынке;

2) расширение объема производства товаров и услуг его участниками;

3) проведение единой маркетинговой политики;

4) внедрение инновационных технологий, в результате интеграции и кооперации производства продукции и реализации ее на товарных рынках.

Кластеризация сельскохозяйственного производства в регионах страны связана с необходимостью учета специализации регионов (к примеру, в Сибири и на Дальнем Востоке следует большее внимание уделять производству мяса), а также с переходом на процессный менеджмент.

Процесс менеджмента должен обеспечиваться профессионально подготовленными специалистами в области управления, которые формируют организации (включая кластеры) и управляют ими путем постановки целей и разработки планов их достижения.

Основными элементами государственной поддержки аграрного сектора должны стать:

— дальнейшее обеспечение сельских товаропроизводителей доступными кредитными ресурсами,

— проведение политики протекционизма по отношению отечественных товаропроизводителей.

Правильное сочетание видов деятельности в системе АПК на кластерной основе обеспечивает конкурентное преимущество и его устойчивость, в том числе за счет применения информационных технологий. Следует отме-

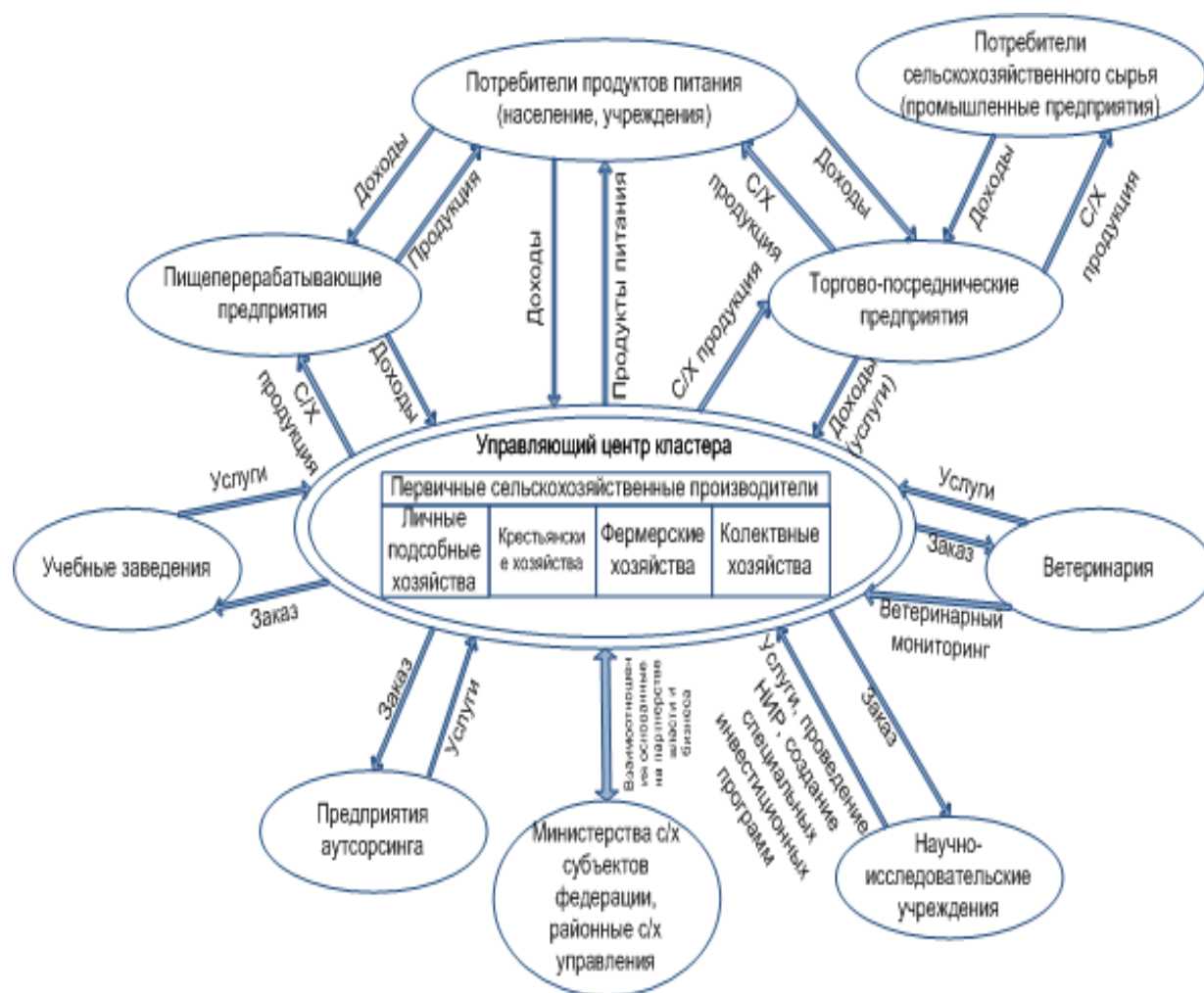


Рис. 2. Примерная схема взаимодействия сельскохозяйственных предприятий и смежников в сельскохозяйственном кластере [3]

тить, что информационная революция оказывает существенное влияние на конкуренцию тремя способами:

- изменяет структуру отрасли и устанавливает новые правила конкуренции;
- создает конкурентное преимущество, предоставляя компаниям новые возможности превзойти конкурентов в производительности;
- порождает совершенно новые виды бизнеса, часто непосредственно на основе уже существующих в компании процессов и операций;
- задает направления и порядок изменений бизнес-процессов, в частности, за счет организации сельскохозяйственных кластеров;
- создает условия необходимости постоянного повышения квалификации работников.

Достижения в информационной технологии изменяют структуру отрасли (управление муниципальными образованияами и регионами). На новой основе повышают квалификацию, эрудицию кадров. Управление информационными технологиями касаются всех подразделений администрации муниципальных образований, а не только

информационных отделов. [4]

Кластерный подход к повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является особой комбинацией территориального и межотраслевого принципов управления. В сельскохозяйственных кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. На региональном рынке сельскохозяйственные кластеры присутствуют как единые агенты сети и конкуренции, что позволяет им выступать на равных и противостоять губительным тенденциям глобальной конкуренции, которая особенно усилится при присоединении России к ВТО за счет снижения барьеров ввоза (импорта) сельскохозяйственной продукции.

Участие в сельскохозяйственном кластере предоставляет также преимущества сельхозпроизводителям в доступе к новым технологиям, методам работы и возможностям осуществления поставок, произведенной продукции.

Важными для формирования конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий, входящих в кластер является гибкость и способность к быстрому реагированию на изменения в рыночной сфере.

*Литература:*

1. Захаров В.Я. Устойчивое экономическое развитие региона на основе формирования промышленных кластеров / Вестник Тамбовского Государственного университета, т. 11, вып. 3—2006. С. 389
2. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых, 2004. С. 139—147.
3. Мингалева Ж, Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона / Мировая экономика и международные отношения, №5—2009. с. 100—102.
4. Савельева Е.А. Создание промышленных кластеров и повышение конкурентоспособности Самарского региона / Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета, №3—2009. С. 178—192.

**Биогазовые установки как альтернативный источник энергии в АПК РФ**

Блинова Людмила Александровна, студент

Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева

Рынки возобновляемой энергии стремительно развиваются. Биогазовая установка в настоящее время является характерным элементом современного, безотходного производства во многих областях сельского хозяйства и пищевой промышленности. Если на предприятии есть отходы сельского хозяйства или пищевой промышленности, появляется реальная возможность с помощью биогазовой установки не только значительно сократить расходы на энергию, но и повысить эффективность предприятия, получить дополнительную прибыль.

**Биогазовая энергетика** — надежная и экономически выгодная альтернатива магистральному природному газу и централизованному электроснабжению, а также источник дешевых, экологически чистых органических удобрений, сопоставимых по органической ценности с комплексными удобрениями. Значение этого фактора будет возрастать по мере роста тарифов на газ и связанного с этим удорожанием минеральных удобрений (в первую очередь азотных).

В рамках разрабатываемой Министерством энергетики РФ системы государственной поддержки развития возобновляемой энергетики предполагается введение надбавки к цене оптового рынка электроэнергии для производителей электроэнергии из биогаза в размере 1,83 руб. за кВтч. и компенсация технологического присоединения к электросетям. Эта система в будущем может стимулировать развитие сетевой генерации, продажи произведенной из биогаза электроэнергии на оптовом и розничном рынке [1, с.53].

Кроме этого, **биогазовые технологии** — эффективный способ утилизации выбросов и отходов, а, следовательно, и сокращения выплат экологических штрафов и платежей.

**Положительные аспекты использования биогазовых технологий:** [2]

**I. Экономические**

Биогазовые технологии позволяют наиболее рационально и эффективно конвертировать энергию химических связей органических отходов в энергию газоо-

бразного топлива (биогаз) собственного производства с получением высокоэффективных органических удобрений. Произведенный биогаз может быть направлен в энергетические установки для выработки электроэнергии и тепла. Поэтому потребность в закупке электроэнергии, тепла, органических удобрений у сторонних производителей отпадает.

Существенные экономические выгоды получают все заинтересованные участники сельскохозяйственного и энергетического рынков:

**Инвесторы** — срок окупаемости таких проектов составляет порядка 3—5 лет.

**Фермеры, предприятия АПК** — снижение экологических платежей, собственная генерация электроэнергии и тепла, высококачественные удобрения.

**Государство** — снижение нагрузки на региональный и муниципальный бюджеты, увеличение налоговой базы за счет развития сельскохозяйственных предприятий.

**Российская энергетика** — оптимизация энергетического баланса, высвобождение дополнительных объемов природного газа для экспорта на европейские рынки, где цены выше, снижение нагрузки на сети и генерирующие мощности, снижение затрат на развитие и ремонт сетевого хозяйства.

**II. Энергетические**

Биогаз с высокой эффективностью используется для получения собственной тепловой и электрической энергии. Если весь биогаз будет перерабатываться на когенерационных установках, это полностью обеспечить сельские районы доступом к газу и тепловой мощности. Излишки энергии, а также побочная товарная продукция могут быть реализованы на свободном рынке.

**III. Экологические**

Биогазовая станция решает проблему утилизации органических отходов и очистки сточных вод, содержание органических веществ в отходах снижается в 10 раз, также напрямую (за счет переработки) и косвенно (за счет за-



мещения углеводородов в энергобалансе) сокращают выбросы в атмосферу парниковых газов — метана ( $\text{CH}_4$ ) и углекислого газа ( $\text{CO}_2$ ).

#### VI. Географические

Биогазовые станции могут быть размещены в любом регионе РФ и стран СНГ, где есть достаточное количество органического сырья в не зависимости от наличия объектов традиционной энергетики, инженерных и транспортных сетей.

#### V. Инфраструктурные

При наличии сырья, строительство биогазовой станции является отличной альтернативой строительства объектов традиционной энергетики (газопроводов, котельных, электросетей, трансформаторов) и других объектов инфраструктуры (хранилищ отходов, подъездных путей и т.д.). В случае автономной работы отсутствуют затраты на подключение к энергосетям.

#### VI. Социальные

Биогазовая установка предоставляет возможность обеспечения теплом и электроэнергией объектов социальной инфраструктуры, расположенных поблизости (жилых домов, школ, больниц, детсадов, домов отдыха и т.д.). Развитие биогазовой энергетики также решает проблемы занятости в сельских районах и повышает реальные доходы населения. Кроме этого, внедрение биогазовых технологий способствует развитию энергетической инфраструктуры села, что положительно сказывается на уровне жизни сельского населения.

**Биогаз — высокоэффективное топливо для всех регионов России [3]**

Четыре причины российского интереса к биогазовым установкам:

#### I. Рост тарифов на газ и электроэнергию, увеличение стоимости подключения к энергосетям в РФ

В соответствии с концепцией реформы электроэнергетической отрасли РФ и с законом об электроэнергетике, цена на электроэнергию на оптовом рынке регулируется государством, но объем электроэнергии, продаваемой по фиксированному тарифу, постепенно снижается.

*Этому способствует ряд проблем, происходящих, в российском газовом секторе:*

1. Сокращение российской газодобычи на 25 млрд. м<sup>3</sup> в год из-за истощения основных месторождений.
2. Наступающий, несмотря на снижение потребления на внутреннем и внешних рынках, дефицит газа.
3. Увеличение стоимости добычи газа из-за увеличения доли дорогих в разработке месторождений.
4. Снижение поставок газа по выгодным экспортным контрактам, которые служили основным источником поддержания низких цен на газ на внутреннем рынке.

Россия по величине цен на энергоресурсы приближается к уровню европейских стран, что крайне негативно сказывается на экономическом положении всех потребителей электроэнергии и газа. Также существует проблема дороговизны технологического присоединения к газо- и электросетям. Резерв мощности в российской

электроэнергетике неуклонно снижается, и сетевые компании вынуждены ограничивать технологическое присоединение потребителей. Цена за 1 кВт присоединяемой мощности сегодня доходит до 100–200 тыс. рублей, что делает альтернативные варианты электроснабжения (когенерацию на основе биогаза) сопоставимыми по размеру капитальных затрат с сетевым электроснабжением.

#### II. Проблема низкой плотности покрытия газовых и электрических распределительных сетей

По данным сельскохозяйственной переписи сегодня только 37% крупных и средних сельхозпроизводителей имеют доступ к газораспределительным сетям и 20% к сетям теплоснабжения. Программа газификации может увеличить первый показатель, но не повлияет на второй. В таких условиях крайне ограничено производство, например, овощей в России, большую часть которых наша страна сегодня вынуждена импортировать. Ограниченность доступа к электрическим сетям не только сдерживает развитие существующих сельскохозяйственных предприятий, но и ограничивает развитие новых сельскохозяйственных производств. Внедрение биогазовых установок способно решить эти проблемы как в регионах с энергодифицитом, так и в регионах со слабым развитием сетевой инфраструктуры.

#### III. Проблема утилизации отходов агропромышленного сектора

Количество отходов агропромышленного комплекса России сегодня достигает 600 млн. т в год (225 млн. т сухого вещества), причём большая часть этих отходов не утилизируется. Это приводит к проблемам окисления почв, отчуждению сельскохозяйственных земель (под хранение навоза), загрязнению грунтовых вод и выбросам в атмосферу метана — парникового газа. Переработка отходов АПК в биогаз и удобрения решает эту проблему.

#### IV. Низкая интенсивность отечественного сельского хозяйства

Российский агропромышленный комплекс крайне мало использует минеральные и органические удобрения высокого качества. Это один из факторов обуславливающих низкую конкурентоспособность российской сельскохозяйственной продукции.

#### Стоимость продукции биогазовой станции [4]

Строительство биогазовой станции позволит не зависеть от растущих тарифов на энергоносители и обеспечит доступ к дешёвым теплу и электроэнергии (себестоимость производства тепла и электроэнергии на биогазовой станции составляет 0,5–0,6 руб за кВтч).

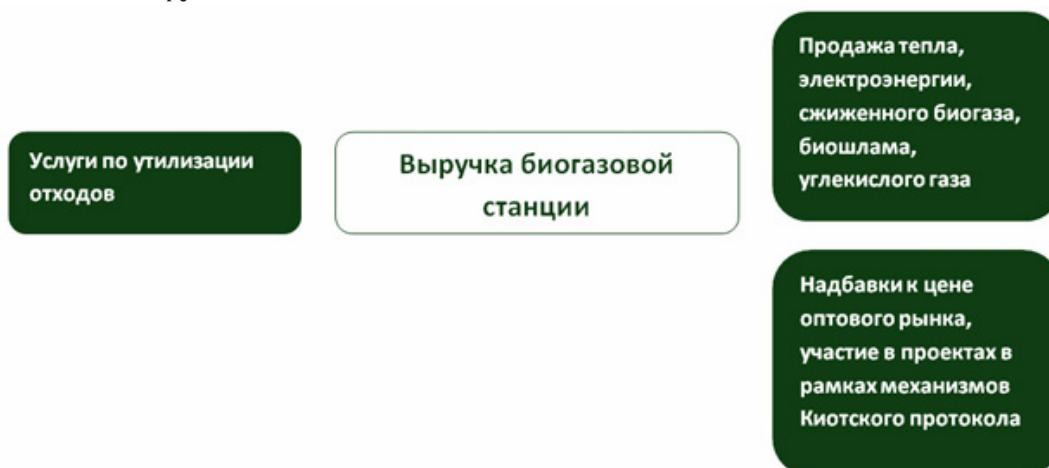
#### Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы минимальны и формируются преимущественно из заработной платы занятых на биогазовой станции.

#### Капитальные затраты

Размер капитальных затрат может меняться в зависимости от варианта исполнения биогазовой станции.

### Экономика использования биогазовых технологий Источники выручки



Средняя цена 1 кВт установленной электрической мощности биогазовой станции «под ключ» (в эту цену входит и 1 кВт тепловой мощности установки когенерации) составляет 60–90 тыс. руб.

Средняя цена установленной мощности по переработке 1 т/сутки отходов составляет 350–500 тыс. руб.

#### Структура расходов и доходов [5]

Средняя структура накопленных за время действия биогазовой установки расходов и доходов представлена на рис. 2.

#### Рентабельность и окупаемость биогазовых проектов

При условии комплексного использования продукции биогазовой станции, срок окупаемости проекта составляет порядка 3–7 лет. Чем больше биогазовая установка, тем выше ее рентабельность и короче сроки окупаемости. В целом биогазовые проекты отличаются высоким значением IRR и их окупаемость мало зависит от инфляции.

О достаточном уровне рентабельности установки можно говорить в случае переработки более 40 т отходов в сутки.



Рис. 2

*Литература:*

1. Баутин В. Инновационная деятельность в АПК // АПК — экономика и управление, 2005. — №8. С. 17—22.
2. Журнал «Агробизнес» №8. 2007 г.
3. Романенко Г. «Передовые научные разработки — агропромышленному производству» // АПК — экономика и управление. — 2007. — №3. — С. 3—6.
4. [http://www.bioges.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=44&Itemid=60&lang=ru](http://www.bioges.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=60&lang=ru)
5. <http://biogas-energy.ru/technology>

**Инновационная деятельность в промышленности на уровне региона**

Дубик Елена Андреевна, кандидат экономических наук, ассистент  
Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

**И**нновационная деятельность в промышленности охватывает реализацию инновационных процессов, результатом которых являются промышленные инновации в виде новых технологий, техники, материалов, которые являются основой научно-технического прогресса на предприятиях. [3] На региональном уровне инновации определяют экономическое и социальное поведение граждан, конкурентоспособность региона, развитие промышленной отрасли.

В данной статье объектом исследования является Нижегородская область Приволжского федерального округа России. В качестве информационной базы использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат) характеризующие динамику состояния и развития промышленности по видам экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Нижегородская область — это российский центр автомобилестроения, авиастроения, судостроения, приборостроения, ядерной физики, оборонной промышленности и других высокотехнологичных секторов экономики. В области развит научный комплекс, который представлен 94 предприятиями, занимающихся НИОКР, в том числе: 10 организаций федеральных министерств, 23 отраслевых НИИ, 25 конструкторских, проектно-конструкторских технологических и изыскательских организаций, 16 промышленных предприятий, 7 ВУЗов, 8 НИИ подведомственных Министерству образования. На территории области существуют все необходимые условия для эффективного развития научно-образовательного комплекса, инновационной деятельности и предприятий новой экономики. [2]

В настоящее время все чаще на промышленных предприятиях осуществляется технологические инновации.

Технологические инновации — деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением технологически новых продуктов и процессов, а также значительных

технологических усовершенствований в продуктах и процессах; технологически новых или значительно усовершенствованных услуг, новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг. [4, с. 26]

В табл. 1 представлены затраты на технологические инновации производства Нижегородской области. В 2006 г. рассматриваемый показатель области от показателя РФ составлял 3 %, а в 2010 г. — 5,9 %.

В структуре затрат на технологические инновации организаций добывающего, обрабатывающего производства и распределения электроэнергии газа и воды Нижегородской области в 2010 г. 47,2 % приходится на приобретение машин и оборудования. На предприятиях отдельных видов деятельности эти затраты колебались от 8,9 % (химическое производство) до 93,7 % (производство прочих неметаллических минеральных продуктов).

В 2010 г. доля затрат на исследования и разработки в структуре затрат на технологические инновации составляли 5,3 %. В организациях отдельных видов экономической деятельности этот показатель значительно выше. В организациях по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования он составил 38,4 %.

Затраты в 2010 г., связанные непосредственно с подготовкой производства инновационной продукции, составляют незначительную часть затрат: на приобретение прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей — 3,3 %, обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями — 0,1 %, затраты на маркетинговые исследования — 13,9 %.

Структура затрат на технологические инновации в 2010 г. по сравнению с 2006 г. несколько изменилась. По таким видам затрат, как приобретение машин и оборудования и производственное проектирование, связанных с технологическими инновациями, отмечается рост, на исследования и разработки и приобретение новых технологий — снижение.

Таблица 1

## Затраты на технологические инновации производства Нижегородской области

годы	2006	2007	2008	2010
Миллионы рублей	5600,4	8063,8	9485,8	21032,5
В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	1,6	1,7	1,6	4,0

На протяжении 2006–2010 гг. в силу высокого риска инновационной деятельности основным источником финансирования данного вида затрат в производстве области остаются собственные средства предприятий (96,8% в 2010 г.), которые представляют собой внутренние источники финансирования.

В отношении внешних источников следует говорить о недостаточной роли федерального бюджета в финансировании затрат на технологические инновации, поскольку за рассматриваемый период времени удельный вес данного источника уменьшился на 2%. Кроме того, в структуре источников за тот же период снизился удельный вес иностранных инвестиций с 1,5 до 0,3%. Доля прочих источников в структуре несколько уменьшилось (с 11,7 до 1,7%).

Источник финансирования инновационной деятельности — это фонды и потоки денежных средств, которые могут быть использованы в качестве инвестиционных ресурсов для проектов с высоким уровнем риска и неопределенности периода окупаемости вложенных средств. В современной экономике привлечение средств извне характеризуется целым рядом преград для предприятия, например, весьма ограниченными объемами и конкурсной основой бюджетного финансирования, чрезмерно вы-

сокими ставками по заемному финансированию и т.д. [4, с. 45]

Важным показателем оценки инновационной деятельности является также *инновационная активность организаций*. Доля инновационно-активных организаций, осуществлявших инновационную деятельность в Нижегородской области с 2006–2010 г. возросло на 5,6%.

Еще один показатель, характеризующий инновационную деятельность промышленности, объем инновационных товаров, работ, услуг (инновационной продукции). С 2006–2010 гг. лидерами по объему инновационной продукции среди предприятий обрабатывающих производств являлись организации по производству транспортных средств и оборудования, однако в последние три года темпы роста по рассматриваемому показателю сократились. Самое большое увеличение объема инновационной продукции за период 2006–2010 гг. наблюдался в металлургическом производстве и в производстве готовых металлических изделий, в 2006–157714 тыс. руб., в 2010–51420130,7 тыс. руб.

Рассматриваемые показатели инновационной деятельности промышленности Нижегородской области имеют постоянную тенденцию к росту, а следовательно отрасли промышленности области являются конкурентоспособными.

*Литература:*

1. Социально-экономическое прогнозирование: учебник / Ф.Ф. Юрлов, Д.А. Корнилов, А.Ф. Плеханова, А.С. Узбекова; Нижегород. гос. техн. ун-т. им. Р.Е. Алексеева. — Нижний Новгород, 2010. — 232 с.
2. Стратегия развития Нижегородской области до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: [http://archive.minregion.ru/OpenFile.ashx/prezentation\\_nizniy.pdf?AttachID=307](http://archive.minregion.ru/OpenFile.ashx/prezentation_nizniy.pdf?AttachID=307) (дата обращения: 02.08.2012).
3. Эффективность инновационной деятельности в промышленности Вьетнама. [электронный ресурс]. URL: <http://asiapacific.narod.ru/countries/vietnam/innovation.htm> (дата обращения: 24.07.2012).
4. Юрлов Ф.Ф., Методологические аспекты и инструментарий принятия эффективных решений при оценке инновационной деятельности экономических систем: монография / Ф.Ф. Юрлов, Т.В. Болоничева, Н.Г. Котомина; Нижегород. гос. техн. ун-т. им. Р.Е. Алексеева. — Нижний Новгород, 2010. — 226 с.

## Государственно-частное партнерство как условие инновационного развития АПК

Куликова Елена Александровна, ассистент

Московский государственный университет технологий и управления им.К.Г. Разумовского

*«Главным условием спроса экономики на инновации является обеспечение конкуренции. Российская экономика может не только покупать — она может порождать инновации. Наше место в будущем мире зависит от того, используем ли мы свои возможности»*

*В.В. Путин «О наших экономических задачах»*

Государственно-частное партнерство является важным условием инновационного развития Агропромышленного комплекса России.

Еще в 90-х гг. XX века, в странах в развитых странах Западной Европы и в развивающихся странах было учреждено более 2700 проектов ГЧП.

Если говорить о значении государственно-частного партнёрства для Российской Федерации, анализируя исторический опыт экономического развития России, ГЧП существовало в рамках концессий периода НЭПа.

В настоящее время изменилось само понятие государственного предприятия. «Изменилось само понятие государственного предприятия: им считается предприятие с 10–15 % государственного капитала.» [2]

В течение последних лет тема ГЧП в развитии российской экономики звучит часто и не только на региональном уровне, но и на федеральном уровне, на уровне государственного управления.

Взаимодействие государства и частного бизнеса является одним из важнейших условий повышения инновационной активности любого сектора экономической и социальной инфраструктуры. Повышения эффективности экономических показателей.

В современных условиях развития и укрепления России существует прямая необходимость использования механизмов ГЧП и в целях привлечения иностранного капитала и передовых технологий для модернизации экономики. Чем скорее и интенсивнее произойдут изменения в сторону развития ГЧП в различных сферах экономики, тем быстрее мы ощутим экономическое оздоровление в этих сферах, которые требуют сегодня государственной поддержки и являются приоритетными для развития нашего государства.

Агропромышленный комплекс является приоритетной сферой экономики. Сегодняшний курс на поддержку АПК — это очень значимый процесс. Но мы уже упустили время, особенно в период 90 — х годов прошлого столетия. Этот период характеризуется в экономике нашей страны как период глубокого экономического спада. Данный период и его последствия негативно отразились на аграрном секторе. Далее данный процесс усугубился мировым экономическим кризисом.

Государственное регулирование сельского хозяйства страны является частью системы государственного регулирования экономики в целом.

Агропромышленный комплекс — важнейшая сфера экономики государства, так как еще К. Маркс говорил, что продукты питания являются первым условием жизни производителей и всего производства в целом.

Сфера АПК — это сфера жизнеобеспечения. Примерно 70 % всех продуктов первой необходимости изготавливается из сельскохозяйственного сырья и более 90 % потребностей населения в продуктах питания обеспечивается сельхозпродукцией. Аграрные производители являются основными поставщиками сырья для предприятий многих отраслей.

Развитие АПК способствует созданию особой инфраструктуры (развитие зон отдыха и создание дополнительных рабочих мест и т.д.).

Деятельность АПК во многом определяет экономическое состояние региона, страны. Поэтому агропромышленный сектор должен стать приоритетным сектором экономики для участия государства и необходимым условием инновационного развития.

«Инновационная активность и показатели технологического развития страны хотя и имеют тенденцию к постепенному росту, но пока остаются невысокими» [3]

Именно потому представляется необходимым оптимизировать способы взаимодействия участников развития инновационных процессов, причем с учетом приоритета роли государства в силу особой значимости инновационной сферы для развития экономической системы страны» [1]

Что такое инновация? На сегодняшний день такого определения в законодательной базе — нет. Есть концептуальные взгляды на это понятие, но нет четких критериев оценки того, что модно считать инновацией. Между тем, многие ученые и государственные деятели считают, что инновационный путь развития — это единственный эффективный путь развития современной экономики.

Несомненно, основной задачей государства в инновационном развитии любой отрасли остается задача регулирования (координирования) деятельности в области разработок, внедрения и применения инновационных технологий.



Таблица 3

## Формы государственного регулирования инновационной сферы

№ п/п	Наименование форм (методов)	Функции
1.	Нормативно — правовые	— правовые основы взаимоотношений сторон участников инновационной деятельности; — государственные гарантии; — охрана прав интеллектуальной собственности; — страхование. — федеральные и региональные программы
2.	Организационные	— содействие в подготовке и переподготовке кадров и др.
3.	Экономические	— активизация производства и предпринимательской деятельности; — развитие международных связей в инновационной сфере; — создание конкурентной среды.
4.	Финансовые	— создание системы грантов; — кредитование; — программы финансирования научных проектов, открытий и инноваций.

«Основной задачей государства, как регулятора развития должно стать перенаправление инвестиционных потоков в «нужные» инновационные отрасли». [8] Данная взаимосвязь прослеживается и в обратном высказывании: «В случае отсутствия инновационного развития конкурентоспособность регионов страны в целом снизится и инвестиционное развитие замедлится» [2]

В монографии «Государственно — частное партнерство в инновационном развитии региона и предприятий» ее авторы д.э.н., профессору В.Н. Иванова и к.э.н. В.С. Иванов рассматривая зарубежный опыт формирования промышленной политики четко выделяют три модели промышленного развития экономики:

1. Экспортно-ориентированная модель — суть ее во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции.

2. Модель импортозамещения — основанная на обеспечении внутреннего рынка на основе развития национального производства.

3. Инновационная модель — основана на поддержании научно — технического потенциала страны и как следствие ее конкурентоспособности на внешнем рынке, способствует развитию образовательных институтов, подготовке высококвалифицированных кадров, созданию рабочих мест на внутреннем рынке труда, поддержка благосостояния граждан, развитие промышленности. Существуют различные формы государственного регулирования инновационной сферы.

Главная задача государства в развитии инновационной сферы — это обеспечение конкурентоспособности инновационных компаний и производственных предприятий на внешнем и внутреннем рынках.

Наиболее важен этот аспект в масштабе модернизации отечественной экономики, в том числе и для развития ее приоритетных направлений. Нельзя здесь не отметить, что к числу таких направлений относятся те сферы, ко-

торые в силу высоких рисков, низкой привлекательности для инвесторов не пользуются финансовой поддержкой предпринимателей. Данные сферы и конкретные проекты требуют инновационного подхода, где участие государства необходимо с точки зрения финансовой поддержки, лоббирования и создания определенных благоприятных для реализации условий.

Говоря о стратегии государственного участия, его мотивации к участию в инновационном процессе в качестве партнера можно выделить следующее: — обеспечение конкурентоспособности инновационного продукта;

— стимулирование возникновения малых инновационных предприятий, инновационных ресурсных центров и их поддержка;

— финансовое участие в исследовательских разработках, поиске новых технологий;

— поддержка НИИ и исследовательских центров при учреждениях ВПО;

— участие во внедрении и практическом воплощении инноваций;

— формирование инновационного мышления, воспитание нового поколения ученых и разработчиков;

— развитие инфраструктуры и социального сектора.

В результате комплексного подхода к решению задач инновационного развития экономики, государство получит качественно новый переход на более экономически выгодный и стратегически важный тип развития производства. Это путь не экстенсивного, а инновационного развития, который позволяет не только пошагово модернизировать экономику, но и обеспечить задел на будущее, как залог «умной» экономики.

Достигнуть цели в данном направлении можно только выстроив четкую стратегию взаимодействия частного бизнеса и государства не как разрозненных отдельно взятых проектов, а как цепочку взаимосвязанных направлений распространяющихся на регионы. В данном взаимодей-

ствии должны быть четко определены цели, сроки, экономические и неэкономические выгоды и риски. Важно, что в каждом из стратегических направлений и в самой кон-

цепции должны четко прослеживаться интересы государства и его глобальная функция — модернизация экономики через инновационное развитие.

#### Литература:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. — М.: Наука, 2005. — 314 с.
2. Иванова В.Н., Иванов В.С. «Государственно-частное партнерство в инновационном развитии региона и предприятий» Москва «Финансы и статистика» 2010 г. стр. 49
3. Дежина И., Салтыков Б. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований разработок//Общество и экономика. — 2004. — №7. — с. 188
4. Голиченко О.Г. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения//Вопросы экономики. — 2010. — №8. — с. 41
5. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес//Вопросы экономики — 2011. — №1. — с. 127
6. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России//Вопросы экономики. — 2012. — №5. — с. 152
7. Архангельский В. Об условиях инновационной модернизации//Экономист. — 2012. — №6. — с. 6
8. Петриков А. Задачи развития в аграрном секторе//Экономист. — 2010. — №3. — с. 3

## Отраслевые особенности организации бухгалтерского учета в рыбоводстве

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Белгородский государственный университет

Блинкова Ирина Анатольевна, магистр  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

*В статье рассмотрены основные отраслевые особенности рыбоводства, влияющие на организацию бухгалтерского учета. Особое внимание уделено учету затрат и калькулированию себестоимости в рыбоводстве, определению и учету готовой продукции.*

**Ключевые слова:** рыбоводство, отраслевые особенности бухгалтерского учета, организация учета готовой продукции, калькулирование себестоимости.

*The paper describes the main features of aquaculture industry, affecting the organization of accounting. Particular attention is paid to cost accounting and cost calculation in fish, identification and registration of finished products.*

**Keywords:** fishing, industry peculiarities of accounting, organization outgoing inventory, calculation of the cost.

Бухгалтерский учет в рыбных хозяйствах напрямую зависит от особенностей организации и технологии производственного процесса, объема и ассортимента выпускаемой продукции, сезонного характера производства и других факторов. Важным компонентом организации бухгалтерского учета в специфической отрасли животноводства, рыбоводстве является вариативность процессов выращивания рыбы в хозяйствах.

В зависимости от выбранной технологии производства выращивания рыбы в хозяйствах различают:

— полносистемные хозяйства, в которых осуществляются все стадии разведения и выращивания рыбы, от получения икры до товарной продукции. При этом может использоваться двухгодичный или трехгодичный оборот,

т.е. товарную рыбу получают за два или три года выращивания;

— рыбопитомники (неполносистемные), специализирующиеся на выращивании рыбопосадочного материала (личинок, мальков, сеголеток, годовиков, двухлеток и другой рыбы для нагульных прудов). Как правило, такие хозяйства выращивают рыбу на протяжении года, а затем продают ее другим хозяйствам;

— нагульные пруды, где выращивают товарную рыбу из приобретенного рыбопосадочного материала у других хозяйств. Цикл таких хозяйств также однолетний.

Возможность использовать рыбными хозяйствами полносистемный или неполносистемный процесс разведения обуславливается рядом факторов:

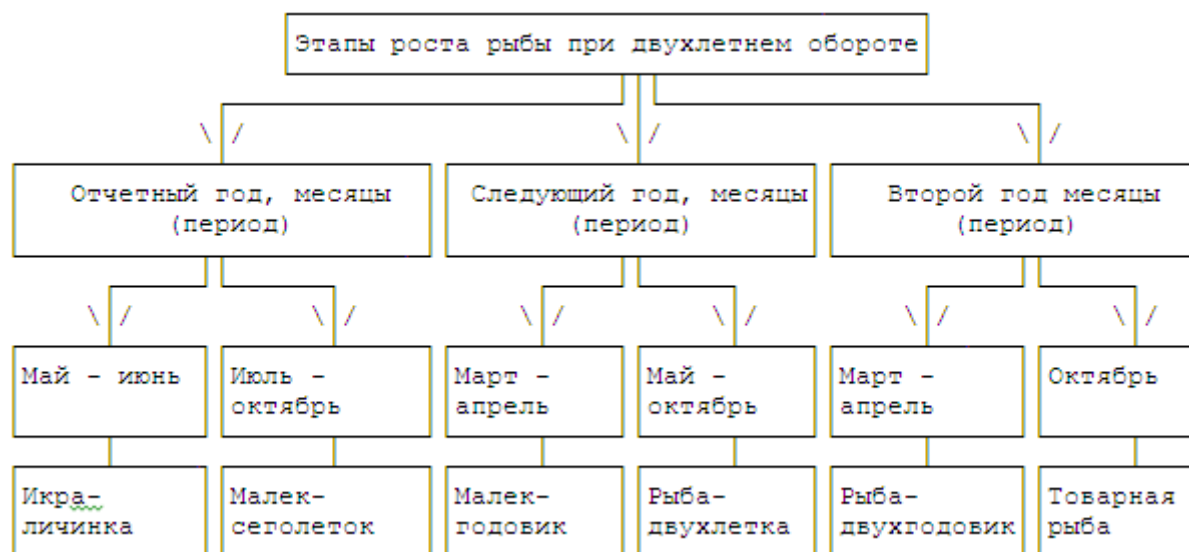


Рис. 1. Этапы роста рыбы при двухлетнем обороте

— наличием соответствующей материально-технической базы (мест для содержания рыбы прудов, среди которых различают маточные, нерестовые (мальковые), ремонтные, нагульные (выростные), зимовальные, каждая из которых имеют свое назначение, а также склады, холодильное оборудование, орудия лова, лодки, лаборатории и т.п.);

— обеспечением квалифицированным специальным персоналом (зоотехники, рыбоводы, охранники);

— необходимостью обеспечения воспроизведения и охраны водных живых ресурсов.

Технологический процесс рыборазведения в полноресурсных хозяйствах включает два основных этапа [2]:

— выращивание посадочного материала, который, в свою очередь, включает выращивание мальков, годовиков, содержание рыбы в зимовальных прудах;

— выращивание товарной рыбы, под которой понимают рыбу в нагуле.

Важной особенностью рыбоводства является сезонный характер рыборазведения, который требует определенного времени для каждого цикла, в течение которого биологические активы превращаются в рыбу, а по окончании требует перевода из одной возрастной группы в другую. В соответствии с этим в учетной политике хозяйства необходимо предусмотреть несколько аналитических счетов.

В зависимости от технологии и организации производственного процесса можно выделить следующие этапы роста рыбы при двухлетнем обороте (Рис. 1).

Рыбные хозяйства в зависимости от объемов производства принято делить на крупные и мелкие хозяйства. В большинстве крупных рыбхозов продукцию выращивают при 2-летнем цикле, включающем 5 стадий технологического процесса:

1) выращивание и формирование стада производителей карпа;

2) получение потомства;

3) выращивание сеголеток;

4) зимовка сеголеток;

5) выращивание товарных двухлеток.

Значимой особенностью учета затрат и калькулирования себестоимости в рыбных хозяйствах является деление рыбы на подвиды. В первый год из личинки вырастает рыба до 20–30 г. Эта стадия развития карпа носит название сеголеток. Весной, после зимовки, карп уже называется годовиком, а к концу сезона — осенью — двухлеток. Итак, в мае можно запускать рыбу в водоем. При нормальных условиях и при правильном кормлении рыбы, к октябрю ее масса достигнет 350–500 г. Если рыба не достигла товарной навески в 350–500 г или есть желание вырастить рыбу большей массы, то она оставляется на следующий год. Масса рыбы третьего года выращивания должна составлять от 700 г и выше.

Следует отметить, что количество высаживаемой рыбы зависит от масштабов производственной деятельности хозяйства, которые представлены площадью используемых водоемов. Учитывая то, что карп берет корм со дна, плотность посадки рыбы зависит от площади, а не от объема водоема. В зависимости от сложившихся природных условий водоема и наличия других растительно-ядных рыб количество высаживаемой рыбы (годовиков) варьирует от 1000 до 2400 шт./га. При плотности посадки рыбы выше указанных норм ожидаемая товарная навеска будет ниже. Естественная рыбопродуктивность карпов составляет 70–80 кг/га, а с использованием специализированных комбикормов рыба возрастает в среднем до 220–320 кг/га.

Все эти производственно-технологические и общетраслевые особенности оказывают влияние на организацию системы бухгалтерского учета в рыбоводстве (Таблица 1).

Таблица 1

## Отраслевые особенности рыбоводства

Особенности рыбоводства	Организация бухгалтерского учета
Выбор процесса производства (полносистемные, неполносистемные)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— наличие нескольких объектов учета затрат и исчисления себестоимости в полносистемных хозяйствах (мальки, сеголетки, годовики, товарная рыба);</li> <li>— организация учета затрат по этапам производственного процесса и нарастающим итогом;</li> <li>— наличие незавершенного производства (стоимость сеголеток в зимовальных прудах) в полносистемных хозяйствах;</li> <li>— организация учета затрат с использованием детализированной системы аналитических счетов в полносистемных хозяйствах;</li> <li>— выделение затрат основного, вспомогательного и обслуживающего производств;</li> <li>— ведение учета на одном аналитическом счете без деления на технологические группы в неполносистемных хозяйствах;</li> <li>— отсутствие незавершенного производства в неполносистемных хозяйствах;</li> <li>— применение однопердельного метода учета затрат в неполносистемных хозяйствах.</li> </ul>
Масштабы производственной деятельности	В зависимости от сложившихся природных условий водоема и плотности посадки рыбы
Использование в производстве водных объектов	Специфические затраты по содержанию прудов (анализы воды, аэрация воды)
Сезонность, длительность производственного цикла, наличие в нем разных циклов, стадий работ	Учет затрат по этапам: подготовка прудов к зарыблению, зарыбление, выращивание, облов прудов и т.д.
Специфика видов готовой продукции	Организация учета готовой продукции (мальки, сеголетки, годовики, товарная рыба) и происходящих в ней изменений (прирост живой массы).

Затраты на производство продукции рыбоводства учитываются на синтетическом счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство», по дебету которого отражаются прямые расходы, непосредственно связанные с выпуском рыбоводческой продукции, расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от гибели рыбы, а также незавершенное производство, а по кредиту — фактическая себестоимость завершенной производством продукции.

В соответствии с проектом методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции прудового рыбоводства [1] затраты, связанные с производством продукции рыбоводства, рекомендуют учитывать в разрезе каждого пруда в отдельности по следующим аналитическим счетам, открываемым к субсчету 2 «Животноводство» синтетического счета 20 «Основное производство»:

- 20.2.1 «Содержание рыб-производителей»;
- 20.2.2 «Выращивание и содержание ремонтно-маточного стада рыб»;
- 20.2.3 «Разведение личинок (мальков)»;

- 20.2.4 «Выращивание сеголеток»;
- 20.2.5 «Содержание сеголеток (годовиков) в зимовальных прудах»;
- 20.2.6 «Выращивание двухлеток»;
- 20.2.7 «Выращивание товарной рыбы»;
- 20.2.8 «Содержание товарной рыбы в зимовальных прудах».

В маточных прудах содержат взрослых самок и самцов — маточное стадо. На период метания икры стадо пересаживают в специальные нерестовые водоемы, где оно находится до появления мальков. Родившихся мальков вылавливают и помещают в выростные водоемы. С наступлением зимы часть молоди, возраст которой не больше года (их называют сеголетками), отправляют в зимовальные пруды. Другую часть оставляют на ремонт маточного поголовья.

После зимы молодняк (годовики) пересаживают в нагульные водоемы, где он растет в течение второго лета. Осенью рыбу, достигшую до товарной, отлавливают и продают или отправляют на переработку.

На аналитическом счете «Содержание рыб-производителей» учитываются затраты по содержанию рыб-про-

Таблица 2

## Калькуляционные единицы в рыбоводстве

Объекты учета затрат и калькуляции себестоимости продукции	Единицы калькуляции себестоимости продукции
Икра	1 тыс. шт/кг
Мальки	1 тыс. шт.
Сеголетки, годовики	1 ц
Ремонтный молодняк	1 ц
Товарная рыба	1 ц
Маточное стадо (производители)	шт.

изводителей в маточных прудах, к которым относятся стоимость израсходованных кормов, удобрений, вносимых в маточные пруды, оплата труда рабочих по уходу за производителями, амортизация и ремонт маточных прудов, другие расходы, связанные с их содержанием.

На аналитическом счете «Выращивание и содержание ремонтно-маточного стада рыб» ведется учет затрат на содержание рыб ремонтно-маточного стада и прудов, в которых они содержатся.

Для учета затрат по разведению личинок (мальков) используется аналитический счет «Разведение личинок (мальков)», на котором учитываются расходы:

- по содержанию: инкубационных цехов, нерестовых прудов, маточных прудов, подростковых мальковых прудов;
- по содержанию и обслуживанию рыб-производителей и ремонтно-маточного стада;
- по подращиванию личинок (мальков) в лотках и мальковых прудах;
- связанные с получением личинок рыб;
- по заготовке и приобретению гипофизов;
- стоимость покупных личинок.

На аналитическом счете «Выращивание сеголеток» учитываются все расходы по выращиванию сеголеток в разрезе калькуляционных статей, а также по содержанию прудов с начала года до их облова. Учет затрат на содержание сеголеток (годовиков) в зимовальных прудах ведется на аналитическом счете «Содержание сеголеток (годовиков) в зимовальных прудах», на котором учитываются затраты по содержанию прудов с начала года до их облова, затраты по содержанию сеголеток (годовиков) в зимовальных прудах. На этот счет также списываются затраты незавершенного производства на начало года, которые состоят из расходов зимовальных прудов от их облова до конца года и фактической себестоимости сеголеток со времени их пересадки в зимовальные пруды.

Для учета затрат по выращиванию двухлеток используется аналитический счет «Выращивание двухлеток», на котором учитывают затраты по содержанию прудов с начала года до момента их облова, а также затраты прошлого года по содержанию прудов от их облова и до конца года.

Затраты по выращиванию товарной рыбы учитываются на аналитическом счете «Выращивание товарной рыбы», и в них включаются:

- расходы по содержанию и выращиванию товарной рыбы;
- расходы по содержанию нагульных прудов до их облова;
- фактическая себестоимость двухлеток, пересаженных в нагульные пруды.

На аналитическом счете «Содержание товарной рыбы в зимовальных прудах» учитываются затраты по содержанию товарной рыбы в зимовальных прудах от момента зарыбления до облова прудов.

При исчислении себестоимости продукции необходимо определять калькуляционные единицы, то есть величины, принятые для измерения выполненного однородного объема работ или выращенной продукции (Таблица 2).

Себестоимость мальков определяют на основании отчета об отлове нерестовых прудов при пересадке мальков в выростные водоемы. Для того чтобы ее исчислить, нужно сложить все затраты на содержание рыб-производителей в маточных и нерестовых прудах. Полученную сумму делят на количество отсаженных мальков.

Калькуляцию себестоимости сеголеток определяют на этапе их облова из выростных водоемов по данным соответствующего отчета. Она формируется из стоимости мальков и затрат на их выращивание, которые собираются на счете 20 субсчет «Выращивание сеголеток». Чтобы рассчитать себестоимость центнера сеголеток, общую сумму затрат, собранных по дебету этого счета, надо разделить на количество центнеров сеголеток. При этом средний вес одной сеголетки принимается равным 30 граммам.

Исходя из себестоимости сеголеток в зимовальных водоемах, а также затрат по их содержанию там зимой, составляют калькуляцию себестоимости годовиков. Ее определяют делением этого показателя на количество центнеров рыб, переведенных из зимовальных прудов в нагульные. Так получают себестоимость центнера годовиков.

Окончательная себестоимость единицы готовой продукции формируется на субсчете «Выращивание товарной рыбы», где собирают все расходы, связанные с выращиванием рыбы в нагульных прудах. Ее исчисляют путем суммирования себестоимости годовиков и затрат на их выращивание вплоть до вылова для продажи или пе-



редачи в переработку. Себестоимость калькуляционной единицы товарной рыбы рассчитывают делением указанной суммы расходов на количество центнеров выловленной рыбы.

В полносистемных хозяйствах на конец года по счету 20, остается незавершенное производство, к которому относится стоимость сеголеток в зимовальных прудах. Поэтому все затраты распределяют на стоимость сеголеток и товарной рыбы либо отдельно на каждую категорию рыб: производители, сеголетки, годовики и нагульная рыба.

Таким образом, по каждому объекту бухгалтер рыбоводческого предприятия должен определять себестоимость отдельно. Причем за единицу исчисления себестоимости мальков принимается тысяча штук. Все остальные категории калькулируются в расчете на центнер веса.

С учетом вышеизложенного, становится очевидным, что при организации бухгалтерского учета в рыбопроизводящих хозяйствах, а также при построении учетной политики необходимо учитывать отраслевые особенности рыбоводства.

#### Литература:

1. Проект методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции прудового рыбоводства [Текст] // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2010. N 5. — С. 51–81; N 6. С. 52–58; N 7. С. 55–70; N 8. С. 48–51.
2. Хоружий, Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве [Текст] / Л.И. Хоружий. М.: Финансы и статистика, 2004. 496 с.
3. Кравченко, Н.А. Учет затрат в рыбоводных хозяйствах [Текст] / Н.А. Кравченко // Бухгалтерский учет. 2011. N 5. С. 62–66.
4. Галилова, Р.И. Организация синтетического и аналитического учета затрат в рыбоводческих организациях [Текст] / Р.И. Галилова // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. N 6. с. 54–56.
5. Боровик, А.Н. Подходы к классификации биологических активов в рыбоводстве [Текст] / А.Н. Боровик // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 18. с. 34–36

## Этапы и основные аспекты формирования инновационной модели свеклосахарного кластера

Михайлушкин Павел Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент;  
Баранников Антон Александрович, студент  
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Мировой финансовый кризис нашел свое отражение в России, и особенно в агропромышленном комплексе. В результате снижения покупательской способности населения на продукты питания упала закупочная цена торговых сетей, а в условиях роста цен на продукцию и услуги естественных монополий увеличилась себестоимость продукции, что, конечно же, сказалось на эффективности деятельности предприятий АПК. В настоящее время происходят свертывание и отмена многих программ модернизации предприятий. Так, группа компаний «Агрохолдинг» вынуждена «заморозить» реализацию инвестиционных проектов на общую сумму 5 млрд руб., в которые уже вложено 1,7 млрд руб. ГК «Русские фермы» отложила строительство молочной фермы на 10 тыс. голов; «Моссельпром» — проекты молочной фермы на 1,2 тыс. голов и свинокомплекса на 4,8 тыс. голов; «Мираторг» — строительство логистических центров по 6–8 тыс. т хранения, комбикормового завода, зернового проекта и проекта по индустриальному производству мясного крупного рогатого скота. Общая сумма заемных оборотных средств, требующихся предприятиям АПК в четвертом квартале

2010 г., составляет более 850 млрд руб., в том числе 300 млрд руб. — сельскохозяйственным предприятиям и 550 млрд руб. — предприятиям перерабатывающей промышленности. Кроме того, платежи предприятий АПК по долгосрочным банковским и облигационным займам в 2009 г. составили, по приблизительной оценке, более 100 млрд руб. К примеру, только ГК «Сибирский аграрный холдинг» для реализации начатого в 2007 г. проекта увеличения производства зерна и строительства федеральной сети хлебозаводов необходимо 5,5 млрд руб. Сахарной компании «Продимекс» для завершения процесса модернизации сахарных заводов в России в течение следующих двух лет требуется 2,2 млрд руб. [3].

Мировой финансовый кризис по праву можно считать наиболее глубоким и драматичным за последние несколько десятилетий развития глобальной экономики. Основная причина кризиса заключается в особенности циклического развития мировой экономики. Большинство экономически развитых стран, в первую очередь США и страны Западной Европы, после пика технологического и экономического развития в конце XX в. входят в новый

цикл — в цикл снижения темпов экономического роста, а по мнению многих экспертов, даже в рецессию. Значительный спад отмечается в США и Европе по показателям темпов роста ВВП, индексам деловой активности, потребительского доверия и пр. Следовательно, проблему циклического развития в условиях сегодняшнего кризиса можно с уверенностью охарактеризовать как структурную трансформацию мировой экономики в преддверии роста за счет грядущего в недалеком будущем нового уклада.

Проблемы в АПК действительно достаточно глубокие, поэтому возникает объективная необходимость в трансформации экономики России и переводе ее на инновационный путь развития. Основой является необходимость научного обоснования и практического применения новых агропромышленных формирований, способствующих вертикальной интеграции, объединяющих сельскохозяйственное производство с переработкой, сбытом продукции, снабжением и агросервисным обслуживанием. Развитие этих направлений обусловлено объективным экономическим процессом, связанным, с одной стороны, с общественным разделением труда и его специализацией, научно-техническим прогрессом, природно-экономическими условиями. С другой — с необходимостью взаимодействия между специализированными отраслями и видами аграрного и промышленного производства. Аграрные организации вступают в это объединительное движение, стремясь снизить риск, связанный с производством и его зависимостью от климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции, диктатом перерабатывающих организаций, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие и обслуживающие организации также стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию надежной сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению качества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков сбыта. Выбор той или иной формы интеграции зависит от производственно-экономической обстановки в регионе, состояния продовольственного рынка, форм объединения капитала и участия их в управлении, возможностей головного предприятия. Однако независимо от выбранной формы для всех агропромышленных формирований главным является то, что они объединяют весь воспроизводственный процесс, от сельскохозяйственного товаропроизводителя до потребителя готовой продукции. Участники системы обеспечивают продвижение продукта как собственности корпорации по всей цепочке: производство — переработка — реализация, что, в конечном итоге, способствует достижению эффекта в борьбе с кризисом.

Однако представленная технологическая цепь не даст положительного эффекта без экономического влияния государства, науки, образования, развитой инфраструктуры и пр. Поэтому мы предлагаем использовать в качестве инструмента борьбы с мировым кризисом кластерный подход, который основывается на учете положительных

синергетических эффектов региональной агломерации, т.е. близости потребителя и производителя, сетевых эффектов и диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса. Отсутствуют границы между секторами и видами деятельности и все они рассматриваются во взаимосвязи. Для администраций: увеличиваются количество налогоплательщиков и налогооблагаемая база (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес, в отличие от вертикальных корпораций), появляется удобный инструмент для взаимодействия с бизнесом, снижается зависимость от отдельных бизнес-групп, появляются основания для диверсификации экономического развития территории [2].

Для бизнеса: улучшается кадровая инфраструктура, появляется инфраструктура для исследований и разработок, снижаются издержки, появляются возможности для более успешного выхода на международные рынки.

Стратегия развития АПК региона должна быть основана на исследовании процесса создания «кластерной цепочки ценностей» производимой продукции, что позволит выявить недостающие этапы, исключить дублирующие подсистемы, осуществлять оптимизацию кластерной цепи, способствующей конкурентным преимуществам агропромышленного производства — в частности, и подкомплексов АПК региона в целом.

Макрохарактеристики позволяют обосновать специализацию и концентрацию посевов и сырья в сырьевых зонах перерабатывающей промышленности и темпов экономического роста рассматриваемых сырьевых зон. На основе экономического и социального потенциала, наличия сырьевой базы перерабатывающих мощностей и рынков сбыта формируются стратегические направления развития кластеров в рамках продуктовых подкомплексов региона.

Микроанализ рассматривает «кластерную цепочку ценностей» региона, где проводится сбор исходной информации по процессам расширенного воспроизводства, при этом базой анализа служит региональная статистика.

Сопоставляя полученные результаты макро- и микроанализа, формируют кластеры в рамках продуктовых подкомплексов региона.

При детально разработанном и отлаженном экономическом механизме вертикально-интегрированной структуры кластер должен обеспечить: эквивалентность экономических отношений между структурными подразделениями формирования, усиление хозрасчетной заинтересованности подразделений в повышении эффективности агропромышленного производства, экономическую заинтересованность участников в углублении интеграционных процессов, оптимальное сочетание и рациональное использование главных производственных ресурсов и средств (земельных, трудовых, материальных, финансовых), ускорение темпов развития расширенного воспроизводства, инвестиционную привлекательность для внешних и внутренних инвесторов.

Как показывает отечественная и зарубежная практика, для создания и эффективного функционирования агропромышленного формирования необходимо соблюдение следующих основных принципов: добровольность выбора партнера и экономическая целесообразность, что позволяет оптимизировать состав интегрированных формирований; интеграция снизу, то есть объединение по инициативе самих хозяйствующих субъектов без давления со стороны управленческих структур; воздействие государства на интеграционный процесс только путем создания экономических условий, обеспечивающих его эффективность, или на основе участия государственного органа в качестве равноправного партнера объединений; организационная целостность интегрированных структур при единых стратегии, тактике, целях и задачах развития; выделение ведущего звена и приоритетных направлений совершенствования интегрированного формирования; равные экономические условия для всех участников интегрированных формирований как при их создании, так и при функционировании; объединение не только организационно-хозяйственных структур, но и при определенных условиях их капиталов; коллективное управление собственностью, что повышает при совместной деятельности заинтересованность и ответственность каждого партнера, вовлекает в процесс агропромышленной интеграции торговый капитал, обеспечивает приток инвестиций в аграрную сферу.

Однако во многих регионах РФ существует ряд объективных причин, негативно влияющих и препятствующих созданию кластеров в продуктовых подкомплексах региона: низкий уровень культуры взаимоотношений, доверия и общей производственной идеологии; отсутствие общего экономического интереса между предприятиями, особенно между взаимосвязанными в рамках технологической производственной цепочки; недостаточный уровень экономического влияния региональных органов власти на предприятия, входящие в кластерную структуру; нестабильные связи между научно-исследовательскими институтами, вузами и производственными предприятиями; краткосрочная стратегия развития у предприятий и недостаточность долгосрочного интереса повышения конкурентоспособности у административных органов; низкий уровень развития бизнес-климата и инфраструктурной базы; недостаточный уровень конкурентной борьбы и ее интенсивности.

В настоящее время без дополнительных ресурсов и мероприятий по инновационному развитию невозможно сформировать сбалансированную систему материально-технического обеспечения. Например, в свеклосеющих хозяйствах наблюдаются высокий физический и моральный износ действующей техники и низкие темпы ее обновления, низкий уровень научного потенциала по созданию новой техники, отсутствие в регионе собственной базы сельхозмашиностроения [1].

Практика свидетельствует о несовершенстве интеграции и кооперирования для решения задач инновацион-

ного развития системы материально-технического обеспечения АПК региона в целом, при этом роль государства сводится к стимулированию отдельных организаций. Отсутствует механизм системного инновационного развития региона. Поэтому комплексным решением проблемы инновационного развития продуктовых подкомплексов является формирование кластерной политики.

В результате структурной разобщенности предприятий свеклосахарного подкомплекса региона, сезонной деятельности свекловодства, низкого уровня транспортной инфраструктуры и, как следствие, слабой инвестиционной привлекательности нами выявлены факторы, оказывающие существенное влияние на формирование свеклосахарного кластера.

Для формирования и развития конкурентоспособных продуктовых кластеров в регионах необходимы следующие условия:

1. Развитая конкурентная среда, способствующая заинтересованности предприятий в снижении издержек производства.
2. Наличие общих экономических интересов участников кластера.
3. Общая корпоративная культура, обеспечивающая на долгосрочной основе взаимодействие участников кластера.
4. Формирование участников кластера, включающего предприятия по производству продукции с высокой добавленной стоимостью и максимальной комплексностью переработки сырья.
5. Законодательное обеспечение интересов государства по производству продукции с высоким рыночным потенциалом.

С учетом изложенных условий формирования кластера мы рекомендуем схему взаимодействия агропромышленных предприятий в кластерной структуре. Следует отметить отсутствие однозначного варианта кластерной структуры, ее содержание зависит от размещения и формирования продуктовой направленности кластера, транспортной инфраструктуры и других факторов. Кроме того, функционирование конкурентоспособного продуктового кластера включает несколько этапов.

Первый — анализ и диагностика условий формирования кластера на основе маркетинговых исследований, мотивации потенциальных участников, состояния их капитала и ресурсов, оценки перспектив дальнейшего развития предприятий-участников. Здесь оцениваются возможность формирования кластера и наличие заинтересованных его участников.

Маркетинговые исследования включают изучение рынка товаров и услуг, факторов спроса и предложения, ценовой динамики продукции, анализ конкурентов и оценку конкурентных преимуществ предприятий. При изучении рынка можно выделить следующие разделы:

1. Оценка неконтролируемых аспектов макросреды, которая включает экономический (ориентация и структура народного хозяйства, уровень инфляции, налоговая

политика, состояние финансовой системы и покупательская способность населения), природный (климат, наличие сырьевых ресурсов, экология), политический (социально-политическое устройство, уровень, особенности и степень исполнения законодательства), технологический (уровень НТП, новые стандарты производства и потребления), международный (мировой рынок, динамика мировых цен), социокультурный и демографический (культурные ценности, традиции, образовательный уровень и степень миграции населения) аспекты.

2. Оценка конкурентных преимуществ производства продукции в Краснодарском крае по отношению к другим регионам страны и зарубежным странам. Конкурентные преимущества выражаются в себестоимости и цене реализации продукции, более гибком производстве, позволяющем немедленно реагировать на возникающие потребности рынка, а также в степени внедрения новшеств в агропромышленное производство.

3. Оценка конкурентоспособности кластеров в продуктовом подкомплексе на региональном уровне. Выявляет степень внутриотраслевой конкуренции с проведением мониторинга действий возможных конкурентов и на основе сотрудничества предполагает разработку совместной кластерной стратегии продуктового подкомплекса региона.

4. Влияние ценового фактора, выступающего наиболее важным в определении конкурентных преимуществ предприятий. Уровень цен воздействует на привлечение новых покупателей, увеличение объема покупок, удержание покупателей стимулированием повторных покупок.

5. Анализ спроса на продукцию. Следует оценить, как предложение соответствует покупательским запросам.

Мотивация потенциальных участников будущей кластерной структуры обусловлена их функционированием и устойчивым развитием, ресурсной потребностью, инвестиционной привлекательностью, долгосрочным сотрудничеством на взаимовыгодных условиях и пр. Взаимосвязь предприятий повышает их конкурентоспособность на рынке и взаимозависимость. Главным аспектом стратегии развития предприятий при увеличении доли рынка и расширении производственной деятельности становится потребность в инвестициях [4].

Анализ состояния капитала и ресурсов участников кластера предполагает определение капитала и его структуры, выявление скрытых резервов, потенциал финансирования, объем оборотного капитала, его оборачиваемость, ликвидность, фактор инвестиционной интенсивности и пр. Оценивается также кадровый состав (качество, работоспособность, степень участия в работе, климат на предприятии и политика оплаты труда). Результатом подобного анализа является обеспечение оптимального баланса обновления, сохранения и развития необходимого качественного и количественного состава кадров предприятий в соответствии с намеченными мероприятиями организации кластера, а также определение размера, структуры основных фондов, динамики их развития, показателей за-

трат на содержание оборудования, степени его изношенности, оптимальности размещения производственных мощностей, уровня и качества технологий производства, мобильности и гибкости производственного цикла и т.д.

Оценка перспектив дальнейшего развития кластера включает прогноз отрицательных последствий взаимодействия предприятий по критериям: различия в ценовой политике отдельных предприятий, злоупотребления положением лидирующих предприятий, отсутствие уровня корпоративной деятельности участников кластерной структуры.

Следующий этап — разработка механизма формирования кластерной структуры включает следующие условия:

1. Выявление участников интеграционных процессов, образующих структуру кластера и влияющих на цепочку создания добавленной стоимости в кластере (например, семеноводческие и свеклосеющие хозяйства, сахарные заводы, торговые сахарные компании) с определением уровня их взаимозависимости для создания кластера, передовых профильных образовательных и научно-исследовательских организаций, осуществляющих подготовку необходимых кадров, предприятий производственной инфраструктуры (энергоснабжение, транспорт, связь, маркетинговые и рекламные компании, лизинговые организации, банки и другие финансовые институты).

2. Определение принципов функционирования кластера на основе юридической независимости, сохранения хозяйственной и правовой самостоятельности, общей стратегической цели участников, совместной системы координации деятельности предприятий, единой корпоративной культуры кластера (единая система норм и ценностей, оценки результатов, сплоченность участников кластера, координация), интеграционной взаимосвязи.

3. Разработка положений и правил функционирования кластера, основанных на распределении и координации производственно-хозяйственных функций, возможности передачи части этих производственных функций другим участникам кластера на основе аутсорсинга: договорная система взаимодействия предприятий, соглашение о степени совместной деятельности.

4. Разработка положений о взаимосвязи и взаимозависимости участников, основанных на неимущественном принципе взаимодействия: на базе технологических связей, с использованием единой инфраструктурной базы, материально-технического обеспечения друг друга, осуществления совместных действий по маркетингу. При этом необходимо учитывать условия вхождения предприятия в кластер и выхода из него с последствием дальнейшего функционирования, а также нормативы кластерной этики.

5. Выявление кадрового потенциала участников включает наличие квалифицированных кадров предприятий кластера и его стабильность, расчет трудоемкости основных видов работ, кадровой потребности и возможности пополнения кадров.



*Литература:*

1. Кундиус В.А., Полтарыхин А.Л., Михайлушкин П.В. Инновационное развитие интеграционных процессов в свеклосахарном подкомплексе АПК: Монография. — Краснодар: Атри, 2011. — 362 с.
2. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П.В. Рыночные отношения и рынки в АПК: Учебное пособие / Под общ. Ред. Академика РАСХН И.Т.Трубилина. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2008. 220 с.
3. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Аграрная политика России. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. — 349 с.
4. Чуев И.Н., Чуева Л.Н., Михайлушкин П.В. Экономика предприятия: Учебник. — М.: Изд-во «Атри», 2010. — 428 с.

## **К вопросу функционирования структуры свеклосахарного кластера, права и обязанности участников кластера**

Михайлушкин Павел Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент;

Баранников Антон Александрович, студент

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

**И**сследование опыта кластеризации в других отраслях экономики, международного опыта позволило нам разработать концептуальную модель формирования стратегии регионального свеклосахарного кластера.

Данная модель является универсальной и может быть применена для построения агропромышленных кластеров как внутрирегиональной, так и межрегиональной ориентации. Стратегия агропромышленного кластера может быть намечена и реализована только в условиях согласованных интересов партнеров, власти, бизнеса и обеспечит повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса региона. Структура кластерной модели развития продуктового свеклосахарного подкомплекса регионального АПК, по нашему мнению, должна содержать научно-обоснованную методологическую, практическую схему.

Координационный центр (совет) является организационной основой управления всех взаимосвязанных элементов кластерной структуры для распределения полномочий и ответственности между участниками. В состав центра будут входить представители всех структурных элементов, органы власти и общественные организации, наука и образование, представители инфраструктурных звеньев, представители сырьевых зон сахарных заводов, включая объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Механизмом реализации функций управления кластерной структуры является инновационная деятельность.

Разработанная модель управления инновационными процессами является органичной составной частью формирующейся научно-инновационной структуры свеклосахарного кластера региона и направлена на создание благоприятных правовых, организационных, экономических и финансовых условий развития активной инновационной деятельности всех субъектов с учетом ее особенностей.

Основной движущей силой кластера являются сырьевые зоны сахарных заводов, так как именно здесь реализует себя технологическая цепь: семеноводство — производство сырья (свеклосеющие хозяйства) — переработка (сахарные заводы) — реализация готовой продукции (торговля).

Функционирование кластерной структуры предполагает [4]:

Организацию структуры управления в виде координационного совета (представители структурообразующих семеноводческих и свеклосеющих хозяйств, сахарных заводов, вузов, НИИ, инфраструктурных предприятий) для взаимодействия, распределения ответственности между участниками. Координационный совет контролирует долгосрочную кластерную стратегию развития, направление деятельности кластера, распределяет задачи между советом и участниками кластера (табл. 1) [3].

2. Организацию хозяйственной структуры — распределение производственных функций, создание недостающих производств. Организация новых производств возможна на базе функционирующих предприятий кластера или путем создания нового производства. Определяется механизм совместной деятельности участников кластера (табл. 1).

3. Определение масштабов совместной деятельности предприятий кластера (взаимные поставки, номенклатура продукции, научно-исследовательская работа, и пр.) на основе минимизации издержек.

4. Формирование норм и правил взаимодействия между участниками кластера (время, сроки, количество и объемы поставок, возможность изменения этих параметров без согласования друг с другом). Предусматриваются: единые технологические стандарты; единый подход к производственной структуре; система управления качеством.

5. Анализ сформированности кадров на предприятиях кластера. Включает: качество кадрового обеспе-



Таблица 1

Права и обязанности координационного совета и участников кластера

Обязанности	Содержание обязанностей	Координационный совет	Участники кластера
Производство	Стратегическое бизнес-планирование	*	
	Ценообразование		*
	Оперативное планирование		*
Исследования и разработки	Разработка НИОКР и внедрение технологий	*	*
	Разработка продукции		*
Финансовая деятельность	Инвестиционные проекты	*	
	Расчеты с поставщиками и потребителями		*
Кадровая политика	Подбор кадров	*	*
	Обучение, повышение квалификации		*
	Система вознаграждения		*
Регулирование деятельности	Контроль и управление качеством		*

чения (уровень квалификации кадров и их стабильность, укомплектованность кадрами и возможность обучения работников предприятий кластера, трудоемкость основных видов работ), уровень взаимодействия между предприятиями и образовательными учреждениями, прогноз кадровой потребности и способов привлечения специалистов.

Оценка социально-экономической эффективности и дальнейшее стратегическое развитие кластера определяет результативные показатели экономической деятельности участников кластера, доли увеличения количества предприятий и организаций в кластере, увеличения продукции в кластере с высокой добавленной стоимостью, увеличения доли малых и средних предприятий, кадрового обеспечения, объема привлеченных инвестиций в кластер, объема производства продукции кластера [1].

Следовательно, задача агропромышленного кластера, создаваемого в рамках продуктовых подкомплексов, состоит в том, чтобы придать производству сельскохозяйственных продуктов законченную форму организации и управления с рациональным решением технических, технологических, экономических вопросов, связанных с получением сырья, заготовкой, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией готовой продукции.

Исследования теории кластерного подхода подтверждают потребность в определении ядер развития создаваемой структуры, так как необходимо выявить базовые предприятия (предприятия-лидеры), определить ключевых партнеров, идентифицировать региональные возможности (условия факторов производства, их качества и степень специализации; условия для конкуренции и стратегического развития; условия спроса; связанные или поддерживающие отрасли), определить приоритетные рынки сбыта продукции. «Точками роста» в данном случае являются сахарные заводы, которые выступают в качестве полюсов концентрации факторов производства сырья и

капитала, обеспечивающих эффективную отдачу инвестиций в границах кластера в целом и сырьевой зоны — в частности. При этом развитие экономического ядра невозможно без восстановления системы семеноводства сахарной свеклы и реализации интенсивных факторов ведения свекловодства. В результате реализации интенсивных факторов на основе научно обоснованной специализации и концентрации посевов сахарной свеклы численность свеклосеющих хозяйств составит не более 4–5 организаций (сейчас 15–20) в пределах каждой сырьевой зоны сахарного завода.

В рамках создаваемого свеклосахарного кластера необходимо углублять вертикальную интеграцию, так как производство сахарной свеклы и сахара не представляет собой завершенное технико-технологическое пространство. Более того, роль отраслей по производству сырья и конечной продукции в современных интеграционных процессах принципиально меняется. Если несколько лет назад интеграция представляла собой попытку сгладить несовершенство рыночного механизма в свеклосахарном подкомплексе, то в рамках создания кластера на зрела острая потребность в совершенствовании техники и технологий во всех отраслях подкомплекса региона, а также повышения конкурентоспособности отечественного рынка техники для нужд АПК.

В рамках кластерной структуры мы также предлагаем использовать научный и образовательный потенциал. Сегодня многие научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения и их структурные подразделения в большей степени не имеют практической связи с реальным сектором экономики. Достаточно мало заказов на научные разработки, новые технологии, кадры и пр. Формирование кластера с участием науки и образования (НИИ, вузы, ССУЗы, проектные институты и пр.) дает преимущества как производственным структурам, так и самим научным, образовательным учреждениям.

Предприятия технологической цепи реализуют синергетический эффект на основе технического и технологического переоснащения, помогают университету разрешить разные прикладные задачи. В свою очередь, вузам предоставляется возможность более полно использовать образовательный и научно-технический потенциал в области проведения фундаментальных исследований и предоставления образовательных услуг. Появляются возможности практического применения полученных знаний, расширения сферы научной деятельности, получения средств на развитие за счет осуществления консалтинговых и иных услуг, трудоустройства специалистов, окончивших данное образовательное учреждение, на предприятиях по специальности (последнее напрямую относится и к средним специальным учебным заведениям). Кроме того, важным аспектом для вуза является наличие связей с предприятиями реального сектора экономики как одного из основных аккредитационных показателей, предъявляемых ВАК.

В кластере также оправдано присутствие организаций, реализующих функцию научно-технического обеспечения бизнес-процессов.

Не менее важным элементом структуры свеклосахарного кластера является развитая инфраструктура, включающая финансово-кредитные организации (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), организации обслуживающего и вспомогательного назначения (маркетинговые, консалтинговые, юридические, снабженческие, лизинговые компании, логистические инфраструктуры, инжиниринговые компании). Проведенные исследования по оценке эффективности свеклосахарного производства в Краснодарском крае позволяют сделать вывод о том, что его функционирование происходит в условиях отсутствия полноценной рыночной инфраструктуры, важной составной частью которой является сеть районных и межрайонных оптовых рынков. Именно поэтому среди основных направлений работы свеклосахарного кластера целесообразно выделить следующие.

Во-первых, развитие инфраструктуры регионального рынка, которое предполагает решение комплекса организационных вопросов, включающих организацию в крае сети районных и межрайонных оптовых рынков и осуществление контроля за их работой; реализация конкурсной системы закупок сахара для федеральных и региональных государственных нужд; подготовка проектов по созданию институтов рыночной инфраструктуры, а также обслуживающего и вспомогательного назначения (маркетинговых, консалтинговых, юридических фирм и др.) [2].

Во-вторых, информационное обеспечение, которое включает вопросы создания компьютерной сети с банком данных о региональном рынке сахара, сбор и обработку поступающей информации, распространение сведений о наличии сахара, текущих и прогнозируемых ценах, организацию обучения участников свеклосахарного кластера основам агробизнеса, маркетинга, биржевой торговли.

В-третьих, деятельность кластера должна основываться на результатах комплексных маркетинговых исследова-

ний, предполагающих анализ эффективности свеклосахарного производства как источника торговых ресурсов для регионального рынка и определение емкости рынка.

Ключевым элементом кластерной структуры свеклосахарного подкомплекса регионального АПК являются органы власти и общественные организации. Государственное участие должно представлять систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов многоуровневого формирования бюджетных средств и их использования на финансирование целевых агропродовольственных программ, НИОКР и пр. Организационно-экономический механизм участия государства в кластерной структуре должен представлять трехблочную систему: организационно-управленческий, экономический и правовой блоки.

Организационно-управленческий блок представлен административно-управленческими структурами, координирующими развитие свеклосахарного производства, службами ценового маркетинга, системой информационно-консультационных центров, системой оптовых и розничных рынков, специальных кредитных учреждений, интегрированных формирований, общественных структур и пр. Экономический блок работает через ценовые, кредитно-финансовые, налоговые и страховые рычаги. Источниками его являются бюджетное финансирование (инвестиции), лизинговые сделки, государственные кредиты и пр. Правовой блок представлен действующими законодательными актами, указами, постановлениями, приказами и распоряжениями, регламентирующими развитие системы кластера. Блоки связаны между собой элементами и компонентами, включая научное сопровождение, учет, анализ и контроль за использованием заемных и бюджетных ресурсов.

Развитие и регулирование регионального оптового рынка следует рассматривать в контексте целенаправленного воздействия федеральных и региональных органов власти, управления на сферу производства, реализации сырья и готовой продукции. Регулирование предполагает взаимодействие комплекса административно-организационных, правовых и экономических механизмов. Результативность этого взаимодействия определяется оптимальностью сочетания интересов трех групп участников свеклосахарного кластера: потребителей, производителей сырья и готовой продукции, государства. Приоритеты, конечно же, должны быть отданы потребителям готовой продукции свеклосахарного подкомплекса.

Таким образом, организация кластерных структур позволит, на наш взгляд, стимулировать инновационные процессы, улучшить инвестиционный климат отраслей свеклосахарного подкомплекса и, тем самым, повысить его конкурентоспособность. В регионах имеются все предпосылки к созданию территориально-производственной структуры, которая основана на взаимодействии научно-образовательной сферы, предприятий АПК, торговли, сферы обслуживания и государства. Такой симбиоз станет точкой роста всего агропромышленного производства.

*Литература:*

1. Кундиус В.А., Полтарыхин А.Л., Михайлушкин П.В. Инновационное развитие интеграционных процессов в свеклосахарном подкомплексе АПК: Монография. — Краснодар: Атри, 2011. — 362 с.
2. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П.В. Рыночные отношения и рынки в АПК: Учебное пособие / Под общ. Ред. Академика РАСХН И.Т.Трубилина. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2008. 220 с.
3. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Аграрная политика России. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. — 349 с.
4. Чув И.Н., Чуева Л.Н., Михайлушкин П.В. Экономика предприятия: Учебник. — М.: Изд-во «Атри», 2010. — 428 с.

**Малое предпринимательство как современная производственная система**

Придворная Анастасия Борисовна, аспирант  
Сургутский государственный университет

**В** рыночной экономике любой страны немаловажную роль играют производственные системы. В России данному понятию отводится особая роль, в том числе по причине все еще присущей национальной экономике сырьевой ориентации (несмотря на многочисленные попытки российского правительства перейти к активной диверсификации экономики).

Современные производственные системы могут оказаться тем самым механизмом, посредством которого будет возможна и реиндустриализация на основе инноваций, и диверсификация на основе повышения наукоемких отраслей в структуре производства и экспорта.

Данная статья посвящена проблеме современных производственных систем малого предпринимательства. Рассмотрим данное понятие.

К современным производственным системам со стороны окружающей среды выдвигаются дополнительные требования на соответствие:

- тенденциям потребительского рынка — быть конкурентоспособными, следовательно, уметь развивать и удерживать устойчивый спрос на свои товары и/или услуги на международном уровне;
- требованиям международных и отечественных стандартов к финансовой отчетности и организации производственных процессов;
- управленческой структуры, когда объектом управления становится не просто процесс производства и реализации отдельного товара или услуги, а межфирменная мезоэкономическая технологическая цепь, включающая все стадии разработки, производства, сбыта и послепродажного обслуживания.

Следствием этого является то, что не каждая производственная система может считаться современной. Таким образом, современные производственные системы должны обладать таким потенциалом, чтобы обеспечивать полную интеграцию производственного процесса. [1, с. 1]

Проанализировав вышеизложенное, будем считать, что современными производственными системами малого предпринимательства выступают малые предприятия, осуществляющие ведение операционной, финансовой и инвестиционной деятельности и имеющие устойчивый спрос на свою продукцию/услуги на предприятиях мирового масштаба, т.е. вертикально интегрированных компаний, областью функционирования которых является ресурсоемкие отрасли экономики с высокотехнологичными и наукоемкими производствами. При этом данные современные производственные системы должны отвечать критериям (показателям), установленным законами, государственными органами и другими представительными организациями к субъектам малого предпринимательства.

Конкретизация процессов формирования современных производственных систем малого предпринимательства возможна на основе научных выводов и рекомендаций по их использованию.

В результате исследования нами был сделан ряд научных выводов, заключающихся в следующем:

В условиях шестого технологического уклада эффективность деятельности современных производственных систем малого предпринимательства в экономике РФ значительно ниже их эффективности в странах с развитой экономикой. Процесс формирования и взаимодействия предпринимателей с органами власти и управления федерального, субъекта федерации и муниципального уровней остается эпизодическим, недостаточно результативным и не опирается в полной мере на научные подходы.

Далее в статье мы не раз прибегнем к понятию шестого технологического уклада, поэтому находим целесообразным сделать небольшое отступление, уточнив содержание данного определения.

Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, С.Ю. Глазьев и немало других ученых ведут отсчет Кондратьевских циклов и адекватных им технологических укладов с последней

трети XVIII в. При таком подходе, с начала XXI в. началась понижающая волна пятого уклада и создание фундаментальных основ шестого, время преобладания которого в авангардных странах и на мировом рынке придет, вероятно в 20–40 — е гг. этого века. Приоритетными направлениями шестого технологического уклада являются нанотехнологии и фотоника, биотехнологии на основе генной инженерии, создание национальных и глобальных информационных систем, освоение нетрадиционных возобновляемых источников энергии, ресурсосберегающих, экологически чистых технологий в сферах материального и нематериально производства. [2, с. 92–93]

Итак, основой системы теоретических положений по формированию современных производственных систем малого предпринимательства в экономике, должна быть их классификация по следующим признакам: принадлежность к кластеру, федеральному округу, инновационному характеру, степени аффилированности, жизненному циклу, степени участия государства.

Формирование современных производственных систем малого предпринимательства следует рассматривать как необходимый научно обоснованный фактор обеспечения эффективности экономики в условиях 6-го технологического уклада.

Изучение формирования и функционирования современных производственных систем малого предпринимательства как процесса в условиях развития и функционирования организационных систем предполагает комплексное использование ситуационного подхода.

Данный подход формируется на основе организационной модели и должен состоять из следующих взаимосвязанных ситуационных моделей, включающих совокупность бизнес-процессов его участников:

- ситуационная модель интегрированного бизнес-процесса;
- ситуационная модель бизнес-процессов участников современных производственных систем малого предпринимательства, требующих координации;
- ситуационная модель бизнес-процессов отдельных участников современных производственных систем малого предпринимательства.

В реальности эти бизнес-процессы будут осуществляться в соответствии с принятой организационно-правовой формой современных производственных систем малого предпринимательства как предпринимательской структуры (объединения).

Оценка экономической эффективности создания и функционирования современных производственных систем малого предпринимательства должна основываться на использовании следующих групп показателей:

- структура производства современных производственных систем малого предпринимательства (объем производства отдельных видов продукции (товаров, услуг) в стоимости (без учета НДС и акцизов) и/или натуральном выражении; объем продукции, производимой в рамках современных производственных систем малого предпри-

нимательства в стоимостном или натуральном выражении по каждому отдельному виду товаров и услуг; объем производства отдельных видов продукции (товаров, услуг) в процентах от общего объема);

- ресурсный потенциал современных производственных систем малого предпринимательства; среднесписочная численность работающих, чел.; среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.; среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.; нематериальные активы (без интеллектуальных инвестиций), руб.; интеллектуальные инвестиции (вложения в подготовку кадров, «ноу-хау», НИОКР) и инновационный фонд (финансирование новейших научно-технических разработки рискованных проектов), руб.; финансовые инвестиции, руб.);

- экономические показатели современных производственных систем малого предпринимательства (суммарная (совокупная прибыль (убыток) участников малых предприятий от реализации отдельных видов продукции (товаров, услуг), руб.; доля каждого участника в совокупной прибыли современных производственных систем малого предпринимательства, %; рентабельность производства отдельных видов продукции в современных производственных систем малого предпринимательства, %).

Оценка вариантов формирования сценарных моделей современных производственных систем малого предпринимательства с помощью вышеописанных групп показателей, отвечающим требованиям рационального соединения достижений науки и производства следует дополнять оценкой вариантов с одинаковыми значениями показателей силы и частоты взаимодействия участников современных производственных систем малого предпринимательства следует с помощью метода групповой экспертной оценки.

Сокращение жизненных циклов товаров и оказываемых услуг, стремительное старение технологий их производства, применение высоких технологий в сфере природопользования, нестабильность в окружающей среде ведут к значительному повышению уровня требований к формированию сценарных моделей современных производственных систем малого предпринимательства.

По нашему мнению, организационная модель современной производственной системы малого предпринимательства должна включать в себя компоненты иерархического управления — структура, система управления, ресурсы и компоненты этархического управления — система координации и бизнес процессы, обеспечивающие в основном эффект эмерджентности.

Применительно к современным производственным системам малого предпринимательства эффект эмерджентности проявляется в качестве организации таковых систем, т.е. результат функционирования системы в целом получается выше/ниже, суммы одноименных результатов отдельных ее элементов, при условии, что объединенные части зависят друг от друга и, при объединении, могут несколько усилить или ослабить функционирование объеди-

няемых частей в рамках целого; либо же, при условии, что объединяемые части слабо зависят друг от друга, сумма одноименных результатов отдельных элементов системы, составляющих ее совокупность, не ухудшает и не улучшает качество функционирования объединяемых частей в рамках целого. На практике же это означает следующее: из одних и тех же элементов системы можно получить системы разного или одинакового свойства, но различной степени эффективности, в зависимости от взаимосвязи этих элементов между собой, т.е. того, как будет организована сама система.

В целях практического формирования и развития современных производственных систем малого предпринимательства на основании вышеизложенных научных выводов нами предложены некоторые рекомендации:

Организационная концепция современных производственных систем малого предпринимательства для достижения высокого уровня конкурентоспособности продукции и его развития должна опираться на инструменты государственной инновационно-инвестиционной политики. В свою очередь, формирование информационно-инновационной составляющей должно опираться на инновационный кадровый потенциал округа и привлечение самых профессиональных в научном плане специалистов для решения конкретных задач, соответствующих стратегическим целям современных производственных систем малого предпринимательства.

В условиях складывающейся в России единой макроэкономической системы, содержащей органы государственной, региональной власти; телекоммуникационные, транспортные предприятия, логистическая составляющая современных производственных систем малого предпринимательства должна обеспечивать скоординированное управление информационными и материальными потоками, а также их синхронность и высокие результаты деятельности участников современных производственных систем малого предпринимательства.

Формирование современных производственных систем малого предпринимательства повлечет к увеличению валового регионального продукта ХМАО, что несомненно отразится на качестве решения проблем экономики региона и его социальной устойчивости.

В ходе исследования была предпринята попытка анализа основных показателей деятельности/статистики современных производственных систем малого предпринимательства. Однако, нами не было обнаружено офици-

альных данных относительно современных производственных систем малого предпринимательства ни в рамках субъектов, ни по стране в целом, ввиду отсутствия как такового выделения данного сегмента предпринимательства из общей его структуры. По нашему мнению, этот факт несомненно говорит о недооценивании значимости современных производственных систем малого предпринимательства в масштабах государства.

Комплексное исследование данного вопроса расширяет горизонты исследуемой темы, и доказывает необходимость присвоения современным производственным системам малого предпринимательства отдельной «ниши» в общей структуре малого предпринимательства, ввиду общемирового признания инновационного пути развития экономики единственно верным, что подтверждается компетентным мнением известных российских и зарубежных ученых, нам импонирует следующее утверждение: «Задача перевода российской экономики на инновационный путь развития относится к разряду стратегически важных, так как возможности иных факторов увеличения производства практически исчерпаны. Инновации становятся ключевым фактором современного социально-экономического развития и технологической модернизации производства». [3, с. 11–15]

Таким образом, существенным ресурсным фактором, определяющим качество результатов реализации экономики, является именно национальная инновационная наука. Инновационные технологии являются решающими и определяют, в конечном счете, качество уровня жизни населения в той или иной стране. Другими ресурсами, тесно связанными с научной и инновационной деятельностью являются информация и управление. Создание информационных систем, обслуживающих исполнение принятых управленческих решений повышают надежность контроля над процессами экономического развития. Этим и другим факторам как нельзя лучше отвечают современные производственные системы малого предпринимательства в условиях 6-го технологического уклада.

Вышеприведенные факты доказывают, что современные производственные системы в малом предпринимательстве являются перспективной организационно-правовой формой в условиях 6-го технологического уклада и именно их формирование становится определяющим как в федеральной, так и в региональной промышленной политике страны.

#### *Литература:*

1. Формирование механизма оценки рисков в современных производственных системах. [Электронный ресурс] — Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». URL: <http://www.uecs.ru/teoriya-sistem/item/549-2011-08-08-11-24-17>
2. Фоломьев А.Н. Инновационный тип развития экономики: Учебник. — М.: Изд-во РАГС, 2008. — С. 92–93.
3. Татаркин А.И., Суховой А.Ф. Построение инновационной экономики в РФ: проблемы и перспективы // Инновации. — 2007. — № 7 (105). — С. 11–15.



## Экономические оценки деятельности локомотивного депо

Серых Евгения Витальевна, кандидат экономических наук, доцент

Забайкальский институт железнодорожного транспорта – филиал Иркутского государственного университета путей сообщения (г. Чита)

Экономическая оценка деятельности структурных подразделений локомотивного хозяйства по использованию материальных ресурсов основана на показателях, полученных в результате сравнения фактической деятельности с нормативной. Экономические отношения структурных подразделений локомотивного хозяйства предопределяются системой экономических отношений сложившихся в ОАО «РЖД», в основе которой лежит принцип полного возмещения их затрат за счет доходов, полученных транспортным комплексом. Следовательно, экономические оценки должны основываться на показателях эксплуатационных расходов.

Использование эксплуатационных расходов как основы экономической оценки локомотивного хозяйства и его структурных подразделений исходит из того положения, что они представляют собой многофакторное явление. Поэтому отношение объема текущих эксплуатационных расходов к их ожидаемому объему явилось общим результатом действия факторов, роль каждого из которых индивидуальна. Экономические оценки должны строиться на рассмотрении ограниченного количества факторов, отобранных и классифицированных на определенных принципах. При определении факторов, необходимо учитывать особенности взаимоотношений центров затрат различных уровней.

Для элементарного центра затрат локомотивного депо, в качестве которого рассматривается поездная работа формируется система показателей влияния факторов соответствующей структуры (рис. 1).

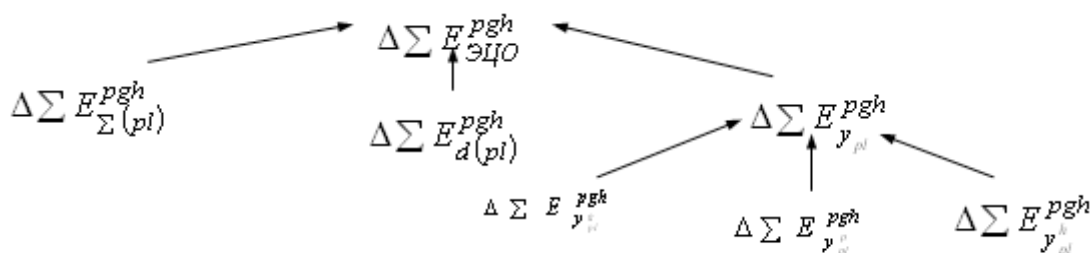


Рис. 1. Система показателей оценки влияния факторов для центра затрат (поездная работа),

где  $\Delta \Sigma E_{\Sigma(пл)}^{pgh}$ ,  $\Delta \Sigma E_{d(пл)}^{pgh}$ ,  $\Delta \Sigma E_{y_{пл}}^{pgh}$  — изменение материальных затрат за счет грузооборота брутто и его структуры, удельного расхода материальных ресурсов на поездную работу (в т.ч. по видам движения), руб.

Тогда для субэлементарных центров затрат (например, поездная работа грузовому движению) расходы в части материальных затрат в грузовом движении характеризуется следующей системой показателей оценки влияния факторов (рис. 2).

В конкретной системе управления любой из элементов затрат должен классифицироваться с точки зрения его управляемости (управляемые, слабо управляемые, умеренно управляемые и решающие факторы). Используя эти понятия в отношении материальных затрат можно видеть, что в каждой из представленных систем на рис. 1 и 2, присутствуют данные факторы.

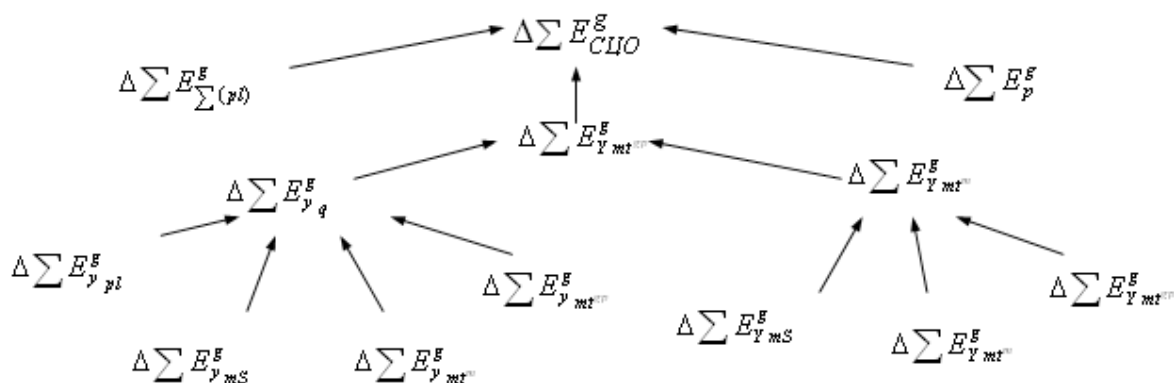


Рис. 2. Система показателей оценки влияния факторов для субэлементарных центров затрат (поездная работа в грузовом движении),

где  $\Delta \sum E_{\Sigma(pl)}^g, \Delta \sum E_{y pl}^g, \Delta \sum E_p^g$  — изменение материальных затрат за счет грузооборота брутто, удельного расхода и цены материальных ресурсов, руб.;  $\Delta \sum E_{y q}^g, \Delta \sum E_{y pl}^g, \Delta \sum E_{y ms}^g, \Delta \sum E_{y mt^m}^g, \Delta \sum E_{y mt^{sp}}^g$  — изменение материальных затрат за счет удельного расхода материальных ресурсов по видам работ, руб.;  $\Delta \sum E_{Y q}^g, \Delta \sum E_{Y ms}^g, \Delta \sum E_{Y mt^m}^g, \Delta \sum E_{Y mt^{sp}}^g$  — изменение материальных затрат за счет удельного объема работ в комплексе, руб.

Однако в условиях оценки деятельности конкретного центра затрат эти факторы должны классифицироваться как факторы условий деятельности и факторы качества работы. К факторам условий деятельности следует отнести те расходы, которые в основном изменяются под влиянием внешних для системы управления причин. Тогда к факторам качества работы следует отнести затраты, изменение которых происходит в основном в результате работы системы управления по повышению эффективности в целом, и в том числе использования материальных ресурсов. При этом факторы условий деятельности представляют собой как неблагоприятные изменения, приводящие к повышению потребности в материальных ресурсах, так и благоприятные изменения, способствующие снижению потребности в материальных ресурсах. Факторы качества работы представляются как достижения в работе, приводящие к экономии материальных затрат и недостатки, вызывающие перерасход материальных ресурсов.

Учитывая, что деятельность локомотивных депо осуществляется в изменяющихся условиях, можно сформировать следующий принцип:

- во-первых, адекватно оценить деятельность структурного подразделения по наиболее эффективному использованию материальных ресурсов можно на основе показателей влияния факторов качества работы;
- во-вторых, объективно оценить работу подразделения можно с учетом изменяющихся условий на основе показателей влияния факторов условий деятельности.

Таким образом, согласно данному принципу влияние факторов на изменение материальных затрат в локомотивных депо будет представлено:

$$\Delta E_{mz}^{th} = \Delta \sum E_{KR} + \Delta \sum E_{YD}, \quad (1)$$

где  $\Delta \sum E_{KR} = \sum_{\varphi \in KR} \Delta E_{\varphi}$  — влияние факторов качества работы на уровень материальных затрат, руб.;

$\Delta \sum E_{YD} = \sum_{\varphi \in YD} \Delta E_{\varphi}$  — влияние факторов условий деятельности на уровень материальных затрат, руб.

Для субэлементарного центра затрат (поездная работа локомотивов в грузовом движении) экономическими оценками выступает показатели:

качества работы:

$$\Delta \sum E_{mz.KR}^g = \Delta \sum E_{y pl-u} + \Delta \sum E_{y ms}^{od} + \Delta \sum E_{y mt}^m + \Delta \sum E_{y mt}^{sp}, \quad (2)$$

условий деятельности:

$$\Delta \sum E_{mz.YD}^g = \Delta \sum E_{\Sigma(pl)_b}^g + \left( \Delta \sum E_{Y ms}^g + \Delta \sum E_{Y mt}^g + \Delta \sum E_{Y mt^{sp}}^g \right) + \Delta \sum E_{p_m}. \quad (3)$$

На основании проведенных исследований оценено влияние факторов качества работы и условий деятельности на уровень расхода электроэнергии и топлива укрупненных центров затрат (эксплуатация электропоездов и тепловозов):

1) прирост расхода электроэнергии на эксплуатацию электропоездов составил:

за счет качества работы центра затрат:  $27,71 - 59,52 = -31,81$  т. руб.;

за счет условий деятельности нижестоящих центров затрат:

—  $169,4 - 27,65 + 66,76 + 41,68 = 250,19$  т. руб.

2) прирост расхода топлива на эксплуатацию тепловозов составил:

за счет качества работы центра затрат:  $5998,6 + 46214,9 = 52213,5$  т. руб.;

за счет условий деятельности нижестоящих центров затрат:

—  $114016,2 + 56069,3 - 3574,7 + 127711,2 - 797,2 + 320382,9 = 385775,3$  т. руб.

Оценки факторов качества должны использоваться в непосредственном управлении деятельностью центров затрат, а также в стимулировании производственных коллективов по результатам работы подразделения. Что касается показателей влияния факторов условий деятельности, то относится к ним как к основе формирования справочной информации не всегда является правильным. Обусловлено это тем, что в производственных системах условия деятельности конкретного элемента формируется за счет факторов внутренней структуры и факторов за пределами системы в целом.

Поэтому, классифицируя факторы условий деятельности в соответствии с источником их происхождения, получим:

оценки влияния факторов внешней среды (оценить можно справочно);

оценки влияния факторов условий внутрипроизводственной системы, определяя отношения между элементами производственной системы. Причем данное положение следует положить в основу реализации внутрипроизводственных экономических отношений.

Обратившись к показателям деятельности элементарного центра затрат, надо иметь ввиду, что в его рамках организационно функционируют элементы, отнесенные к субэлементарным центрам затрат, тогда получим:

$$\Delta \Sigma E_{\text{ЭЦО}}^{\text{pgb}} = \Sigma_{\text{СЦО}} \Delta \Sigma E_{\text{СЦО}}^g + \dots, \quad (4)$$

где  $\Delta \Sigma E_{\text{СЦО}}^g$  – изменение материальных затрат субэлементарного (субцентра) центра затрат (работа локомотивов в грузовом движении).

Такой подход также необходим в силу того положения, что условия деятельности на уровне деятельности субэлементарных центров затрат во многом определяются внутрипроизводственными отношениями, которые выступают объектами управления в рамках деятельности, относящейся к центрам затрат вышестоящих уровней. Поэтому при формировании экономической оценки центра затрат – поездная работа, надо исходить из системы показателей вида:

$$\Delta \Sigma E_{\text{ЭЦО}}^{\text{pgb}} = \Delta \Sigma E_{\text{ЭЦО.УД}}^{\text{pgb}} + \Delta \Sigma E_{\text{СЦО.УД}}^{\text{pgb}} + \Delta \Sigma E_{\text{ЭЦО.КР}}^{\text{pgb}} + \Delta \Sigma E_{\text{СЦО.КР}}^{\text{pgb}}, \quad (5)$$

где  $E_{\text{ЭЦО.УД}}^{\text{pgb}}$ ,  $E_{\text{СЦО.УД}}^{\text{pgb}}$  – изменение материальных затрат под влиянием факторов условий деятельности элементарных и субэлементарных центров затрат, руб.;  $E_{\text{ЭЦО.КР}}^{\text{pgb}}$ ,  $E_{\text{СЦО.КР}}^{\text{pgb}}$  – изменение материальных затрат под влиянием факторов качества работы в элементарных и субэлементарных центрах затрат, руб.

Следовательно, в условиях иерархических структур укрупненный центр затрат (эксплуатация электровозов) несет прямую ответственность за факторы материальных затрат, непосредственно выступающих объектами его управления (эффективно), и косвенную ответственность различной степени за факторы материальных затрат, непосредственно относимые к объектам элементарных центров затрат. Причем такая косвенная ответственность имеет различную степень воздействия ( $K_{y1}$ ,  $K_{y2}$ ,  $K_{y3}$ ) в зависимости от уровня укрупненного центра затрат.

Тогда из распределения факторов по уровням управления следует, что экономическая оценка центра затрат за эффективное использование материальных ресурсов формируется согласно следующему механизму:

$$\Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} = \Delta \Sigma E_{\text{ПУ}} + \Delta \Sigma E_{K_{y1}} + \Delta \Sigma E_{K_{y2}} + \Delta \Sigma E_{K_{y3}}, \quad (6)$$

где  $\Delta \Sigma E_{\text{ПУ}}$ ,  $\Delta \Sigma E_{K_{y1}}$ ,  $\Delta \Sigma E_{K_{y2}}$ ,  $\Delta \Sigma E_{K_{y3}}$  – оценка качества работы центров затрат по факторам и косвенного воздействия первого, второго и третьего уровней, руб.;  $K_{\text{ПУ}}$  – коэффициент степени прямого воздействия, когда:

$$K_{K_y} = 1 \text{ при } \Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} \sim \Delta \Sigma E_{\text{ПУ}}; K_{K_{y1}} < 1 \text{ при } \Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} \sim \Delta \Sigma E_{K_{y1}};$$

$$K_{K_{y2}} < K_{K_{y1}} \text{ при } \Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} \sim \Delta \Sigma E_{K_{y2}}; K_{K_{y3}} < K_{K_{y2}} \text{ при } \Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} \sim \Delta \Sigma E_{K_{y3}}.$$

В случае, когда например,  $K_{\text{ПУ}} = 1 - \sum_1^n K_{K_{y,j}}$ ;  $K_{K_{y1}} = 0,25$ ;  $K_{K_{y2}} = 0,15$ ;  $K_{K_{y3}} = 0,09$ ; ..., рассчитываются объективные экономические оценки укрупненных центров затрат:

– эксплуатация электровозов:

$$\Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} = (-27,65) \cdot (1 - 0,4) + 66,76 \cdot 0,25 + (27,71 - 59,52) \cdot 0,15 = -4,67 \text{ т. руб.}$$

– эксплуатация тепловозов:

$$\begin{aligned} \Delta \Sigma E_{\text{мз.КР}}^{\text{ЦО}} &= (56069,3 - 3574,7) \cdot (1 - 0,4) + (127711,2 - 797,2) \cdot 0,25 + \\ &+ (5998,6 + 46214,9) \cdot 0,15 = 71057,3 \text{ т. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, полученные показатели отражают изменение расходов топливно-энергетических ресурсов не только за счет объема работ, удельных расходов электроэнергии (топлива), но и структуры технологического процесса работы электровозов и тепловозов. При этом изменение расходов топливно-энергетических ресурсов формируется не только

не счет влияния ценовых факторов на уровень материальных затрат депо, но и объективных факторов работы низовых подразделений, что в дальнейшем будет служить основой распределения мотивационного финансирования при стимулировании работы всех подразделений локомотивного депо.

## Аграрный протекционизм как принцип государственного регулирования сельскохозяйственного производства

Сорокина Людмила Викторовна, ассистент;

Сорокина Лариса Викторовна, студентка

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

При определении принципов регулирования очень часто их подменяют другими элементами государственного регулирования, в т.ч. целями. Это вносит путаницу в процесс регулирования. Основные принципы государственной аграрной политики Российской Федерации сформулированы в федеральном законе «О развитии сельского хозяйства»: доступность и адресность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей; доступность информации о состоянии государственной аграрной политики; единство рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и обеспечение равных условий конкуренции на этом рынке; последовательность осуществления мер государственной аграрной политики и её устойчивое развитие; участие союзов (ассоциаций) сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании и реализации государственной аграрной политики.

В.И. Нечаев, Ю.И. Бершицкий, С.М. Резниченко к принципам государственного регулирования сельскохозяйственного производства относят: программно-целевой подход как стимул для сельскохозяйственных товаропроизводителей к интенсификации производства и повышению его эффективности; государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей как дополнительный источник финансирования сельскохозяйственного производства. Государственная поддержка должна быть прозрачной, иметь целевой, упреждающий и эффективный характер, оказываться при решении неотложных проблем сельскохозяйственного производства и с учётом его региональных особенностей. [6] В странах ЕС один из принципов государственной поддержки — учёт динамики мировых цен на сельскохозяйственную продукцию: чем выше мировые цены, тем меньше государственная поддержка.

П.Ф. Парамонов считает, что поскольку государственное регулирование может иметь и негативные последствия, то оно не должно выходить за рамки принципов рыночного хозяйствования и свободного предпринимательства. Для эффективного государственного регулирования сельскохозяйственного производства необходимы: аграрный протекционизм; сочетание экономических и социальных целей; сочетание индикативности и директив-

ности; программное регулирование; стабилизация рынка; учёт региональных условий и особенностей сельского хозяйства; поддержание эквивалентности обмена между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, паритета и регулирования доходов сельхозтоваропроизводителей. [7] Е.С. Мезенцева к перечисленным принципам добавляет равнозначную поддержку предприятий всех форм собственности; экономическое стимулирование эффективно работающих предприятий; обеспечение расширенного воспроизводства. [5]

На наш взгляд, для устойчивого развития сельских территорий и продовольственной безопасности Российской Федерации особое значение имеет аграрный протекционизм, предполагающий защиту отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. В середине 90-х годов прошлого века поддержка сельского хозяйства обходилась налогоплательщикам и потребителям мира ежегодно в 350 млрд долларов. Мировые тенденции последних лет — относительное сокращение объёмов государственной поддержки сельского хозяйства, приоритет программ ограничения производства, развитие практики заградительных барьеров на пути импортных товаров. За 1986—2005 гг. объём государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в процентах к стоимости произведённой сельхозпродукции снизился в Японии с 61 до 58%, США — с 25 до 18, странах ЕС — с 39 до 37, Канаде — с 34 до 21, Австралии — с 8 до 4%. В странах ОЭСР в 2008 г. объём поддержки составил 21% от стоимости произведённой сельхозпродукции. Средний уровень тарифной защиты по сельскому хозяйству стран-членов ВТО составляет 62%, ЕС — 20,5%. [1],[2] В России доля расходов на сельское хозяйство и рыболовство в консолидированном бюджете Российской Федерации снизилась по сравнению с 1995 г. на 3,3% и составила в 2011 г. 1,3%. В валовой продукции сельского хозяйства доля расходов на сельское хозяйство и рыболовство изменялась в пределах 5,6—11,0%. В расходах на сельское хозяйство и рыболовство доля федерального бюджета изменялась в рамках 13,5—52,6%.

В странах ЕС механизм реализации государственной поддержки сельскохозяйственного производства базируется на абсолютном приоритете поддержки сельхозтова-

Таблица

Структура затрат по обеспечению государственной поддержки сельского хозяйства в развитых странах

Показатель	Австралия	Страны ЕС	Канада	США	Япония
Всего прямых субсидий, %	100	100	100	100	100
В т.ч.: поддержка цен	0	50	46	26	91
поддержка уровня производства	3	4	4	13	3
поддержка на единицу площади или голову скота	2	25	8	6	0
поддержка исторических ландшафтов	10	6	10	14	0
компенсация издержек	65	9	7	28	3
прочие	20	6	25	13	3
Всего косвенных расходов, %	100	100	100	100	100
В т.ч.: исследования и разработки	71	18	18	16	6
сельскохозяйственное образование	0	11	10	0	1
инспекционное обслуживание	11	4	25	2	1
формирование и поддержание инфраструктуры	15	26	19	16	80
маркетинг и реклама	1	28	27	58	2
прочее	2	13	1	8	10

ропроизводителя и гарантированном максимальном самообеспечении всеми основными видами продовольствия, в США — на равной поддержке, как сельхозтоваропроизводителей, так и потребителей. В состав затрат по обеспечению государственной поддержки входят: поддержка рыночных (производственных и потребительских) цен; прямые трансферты в пользу производителей без повышения потребительских цен; сокращение расходов сельхозтоваропроизводителей за счёт введения различного рода дотаций; кредитная поддержка; др. формы косвенной поддержки и льгот. Представленная учёными ВНИИЭСХ структура затрат по обеспечению государственной поддержки сельского хозяйства в развитых странах свидетельствует об отсутствии каких-либо приоритетов или тенденций в её формировании (таблица). Если в Японии, странах ЕС, Канаде большой объём прямых субсидий идёт на поддержание цен (соответственно 91, 50 и 46 %), то в Австралии и США (соответственно 65 и 28 %) — на компенсацию издержек. В косвенных расходах Австралии преобладают исследования и разработки (71 %), Японии — формирование и поддержание инфраструктуры (80 %), США, стран ЕС, Канады — маркетинг и реклама (соответственно 58, 28 и 27 %).

В поддержке российских сельскохозяйственных товаропроизводителей в 1986–2007 гг. постоянными компонентами являлись поддержка рыночных цен и поддержка ресурсного обеспечения. С 1992 г. в составе господдержки — платежи, зависящие от объёмов производства, с 1993 г. — неспецифические платежи. Платежи, зависящие от доходов производителей, игравшие заметную роль в господдержке в 1986–1991 гг., в 1992–1999 гг. отсутствовали, а в 2000–2007 гг. — были незначительны. В поддержке российских потребителей сельхозпродукции в 1986–2007 гг. постоянными компонентами являлись

трансферты производителям от потребителей, прочие трансферты от потребителей, стоимость излишков продукции. Трансферты потребителям от налогоплательщиков играли заметную роль в господдержке в 1986–1991 гг. [1, с. 53]

И.В. Комарова считает: «...в случае, когда имеет место поддержка производителей, она осуществляется за счёт потребителей, и наоборот». [1, с. 56] В России поддержка производителей имела положительное значение в 1986–1991 гг., 1995–2007 гг., поддержка потребителей — в 1991–1995 гг. С 2001 г. ситуация приближается к мировым стандартам, а динамика показателя совокупной поддержки (TSE) сельского хозяйства отражает системность и относительную стабильность мероприятий государственного регулирования. В составе показателя совокупной поддержки (TSE) в 1986–1988 гг. доля поддержки общих услуг (GSSE) составляла 3 %, в 2003–2005 гг. — 12 %. Состав государственной поддержки общих услуг в России в 1986–2005 гг. включал: исследования и развитие, аграрное образование, инспекционные услуги, инфраструктуру, маркетинг и продвижение продукции, финансирование прочих услуг. В 2006–2007 гг. в составе поддержки появилось содержание госучреждений. Приоритеты в структуре поддержки общих услуг менялись в зависимости от общего состояния экономики. В 1986–2000 гг. в числе приоритетных — финансирование прочих услуг, поддержка инфраструктуры. В 2001–2007 гг. — поддержка инфраструктуры, инспекционные услуги, аграрное образование.

Ограниченность объёмов государственной поддержки связывают с отсутствием взаимосвязи между целями аграрной политики и бюджетными расходами на её реализацию, «...результатом субъективных представлений и политических торгов.» [6, с. 98] По расчётам Б.И. Пошкус



в 2006 г. бюджетные субсидии на 1 га сельхозугодий в России составляли всего 5 евро против 236–706 евро в странах ЕС, которые производили в 3–8 раз больше валовой продукции, в 2–6 раз больше получали валовой добавочной стоимости, в 3–9 раз имели лучшие условия хозяйствования. Государственная поддержка в странах ЕС составляла 25–33 % стоимости валовой продукции отрасли против 2 % в России. В странах ЕС на одного среднегодового работника произведено больше, чем в российском аграрном секторе: валовой продукции в 4–9 раз; валовой добавочной стоимости в 4–6 раз; валовой добавочной стоимости с учётом бюджетных субсидий в 5–10 раз. [9]

В связи с вступлением в ВТО Россия обязалась снизить за 2013–2017 гг. объём государственной поддержки сельского хозяйства в 2 раза (до \$ 4,4 млрд), не применять экспортных субсидий. В научной литературе для выполнения этих обязательств предлагаются альтернативные варианты:

— либерализация аграрных рынков, переориентация государственной поддержки в пользу мер, разрешаемых правилами ВТО. Реализуется путём оптимизации структуры расходов бюджетов различных уровней за счёт сокращения программ прямой государственной поддержки. Рассматривается как проблема институционального характера, вызванная несоответствием производственных отношению уровню развития производительных сил;

— «осторожная» делиберализация аграрных рынков, активное государственное регулирование в основном экономическими инструментами для восстановления ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства, сбалансированности интересов продавцов и покупателей. Рассматривается как вынужденная и временная мера. [3], [8]

Сторонники делиберализации считают, что она соответствует аграрной политике самообеспечения продовольствием, а «либерализация будет способствовать формированию в России вектора импортоориентации, что нецелесообразно и неэффективно в долгосрочном аспекте.» [8, с. 13] По расчётам Э. Крылатых либерализация аграрного рынка по правилам ВТО приведёт: к снижению доли России в мировом экспорте до 1 %; к увеличению доли России в мировом импорте до 2,3 %; к превышению стоимости импорта над стоимостью экспорта на \$ 7,3 млрд; к сокращению на 24 % поступлений в федеральный бюджет за счёт снижения импортных пошлин; к росту благосостояния потребителей на 2 %; к сокращению чистого дохода сельскохозяйственных товаропроизводителей на 5 % [4].

По мнению Д.Б. Эпштейна защита внутреннего российского рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия должна определяться целями аграрной политики, а не интересами импортёров. [10] Он предлагает создать систему регулирования рынков в зависимости от категории продукции: для продукции федеральной ответственности (зерно, семена подсолнечника) — регулирование цен рыночными методами; для продукции региональной ответственности (овощи, картофель) — временные продуктовые субсидии для роста конкурентоспособности; для продукции совместной ответственности (сахарная свёкла, молоко, мясо) — комплексные меры. Национальный союз экспортёров продовольствия считает целесообразным в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия разработку подпрограммы развития экспорта продовольственной продукции с высокой степенью переработки.

#### Литература:

1. Бут В.В. Проблемы государственной поддержки сельского хозяйства / В.В. Бут, И.А. Сорокина, Л.В. Сорокина // Агропромышленный комплекс России: проблемы развития в условиях модернизации экономики. — ч. 1. — Краснодар, 2011. — С. 52–60.
2. Ивойлова И. Зарубежный опыт регулирования обеспечения продовольственной безопасности / И. Ивойлова, Е. Егорова, Е. Тарасова, Е. Разинкина, А. Карцева // АПК: Экономика, управление. — 2009. — Вып. № 6. — С. 76–83.
3. Карпенко Г. Эффективность господдержки АПК через меры «зелёной корзины» / Г. Карпенко // АПК: Экономика, управление. — 2011. — Вып. № 1. — С. 54–59.
4. Крылатых Э. Чем обернётся вступление России в ВТО для сельского хозяйства страны? / Э. Крылатых // Отечественные записки. - № 1 (16). - 2004. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?article=761&numid=16>
5. Мезенцева Е.С. Содержание государственного регулирования сельскохозяйственного производства / Е.С. Мезенцева // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». — 2009. — № 9. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>
6. Нечаев В.И. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: Монография / В.И. Нечаев, Ю.И. Бершицкий, С.М. Резниченко. — СПб.: Издательство «Лань», 2009. — 336 с.
7. Парамонов П.Ф. Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования / П.Ф. Парамонов. — Краснодар: КГАУ. — 2002. — 548 с.
8. Парахин Ю. Делиберализация аграрных рынков как одно из направлений институциональных реформ / Ю. Парахин, О. Агеева // АПК: Экономика, управление. — 2009. — Вып. № 7. — С. 9–15.

9. Пошкус Б. Экономика российского АПК под влиянием аграрных реформ / Б. Пошкус // АПК: Экономика, управление. — 2009. Вып. №7. — С. 3–8.
10. Эпштейн Д. Рыночный фундаментализм и аграрная политика в России / Д. Эпштейн // АПК: Экономика, управление. — 2010. — Вып. №7. — С. 47–55.

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

### Специфика функционирования особых экономических зон

Козлова Анастасия Станиславовна, студент  
Томский политехнический университет

Одним из самых эффективных инструментов привлечения иностранных инвестиций в экономику страны служит создание особых (свободных) экономических зон, которые в настоящее время занимают видную и весьма значимую роль в пространстве мировой экономики.

Создание таких зон, как правило, преследует цели: увеличить приток иностранных инвестиций, расширить экспортно-импортные операции, установить более открытые отношения с мировым рынком, развивать новые технику и технологии, внедрять инновации в производство. В отдельных проектах основная задача особой экономической зоны звучит как оживление экономики депрессивного региона за счет предоставления специального режима ведения бизнеса на его территории.

В соответствии с Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973 года) под свободной зоной понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности») и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению [1].

В принятом в июле 2005 г. Федеральном законе «Об особых экономических зонах в РФ» особая экономическая зона определена как часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности.

Несмотря на разнообразие свободных экономических зон в мире, можно выделить несколько характерных черт, присущих любой особой зоне [3]:

1) применение различных видов льгот и стимулов, создающих наиболее благоприятные условия для вложения инвестиций и ведения бизнеса, в том числе:

- таможенные льготы — снижение или отмена экспортно-импортных таможенных пошлин, упрощенный порядок внешнеторговых операций;

- фискальные льготы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности. Льготы могут затрагивать различные аспекты налогообложения: порядок исчисления налоговой базы (прибыль или доход, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, научно-исследовательские и опытно-конструктор-

ские работы, транспорт), пониженный уровень налоговых ставок по отдельным видам налогов, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения — так называемые налоговые каникулы; предоставление государством налоговых кредитов.

- финансовые преференции, включающие различные формы государственных субсидий, предоставляемых как в прямом виде — за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, так и косвенно — в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками, средствами инфраструктуры особой зоны и т.д.;

- административные льготы, упрощающие процедуры регистрации предприятий и лицензирования на территории особой экономической зоны, льготный визовый режим въезда и выезда иностранных граждан;

2) наличие локальной, относительно обособленной системы органов управления зоной, наделенных правом принимать самостоятельные решения в широком экономическом спектре;

3) всесторонняя поддержка проекта особой экономической зоны со стороны центральной, региональной и местной государственной власти;

4) максимальная открытость этой зоны влияниям иностранного капитала и мировому рынку.

В результате применения комплекса льгот норма прибыли в свободной (особой) экономической зоне составляет 30–35 % и более. Существенно сокращаются (в 2–3 раза) сроки окупаемости инвестиционных проектов (для свободных зон считается нормальным, когда эти сроки не превышают 4–5 лет).

При этом, как показывает мировая практика, система льгот в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с уникальным местоположением особой зоны и реализуемыми на ее территории программами.

На основе анализа богатого опыта стран, где были созданы особые экономические зоны, можно утверждать, что есть некоторые объективные предпосылки их организации и успешного функционирования [4]. К числу таких фундаментальных условий относятся:

1) благоприятное транспортно-географическое положение относительно внешнего и внутреннего рынка и наличие развитых коммуникаций. Как показывает практика,

неэффективно создавать такие экономические зоны в глубинных регионах крупных стран, отдаленных от транспортных узлов национального и международного масштаба;

2) наличие развитой производственной и социальной инфраструктуры. Сюда относятся объекты водо- и энергоснабжения, дороги, современные средства связи, развитая транспортная сеть и сфера сервиса, современные учреждения образования, здравоохранения, культуры, досуга и т.д. Причем, как правило, обеспечить создание такой инфраструктуры для будущих инвесторов должна сама страна — организатор особой экономической зоны.

В крайне редких случаях создание особых экономических зон оказывается целесообразным в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих изначально развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой.

3) кадровые ресурсы, наличие относительно дешевой и в то же время квалифицированной рабочей силы;

4) высокий уровень обеспечения банковскими и другими финансовыми услугами, доступная связь с международным финансовым рынком;

5) отсутствие административно-бюрократических барьеров для организации бизнеса, в том числе с участием иностранного капитала;

6) адекватный уровень инвестиционного барьера, т.е. того размера финансовых средств, которые инвестор обязан вложить в развитие особой экономической зоны за право вести в ней предпринимательскую деятельность на льготных условиях;

7) развитая и стабильная правовая основа особой экономической зоны. Как показывает практика, создание таких зон должно основываться на базе законодательных актов, а не на быстро меняющихся решениях органов исполнительной власти;

8) предоставление инвесторам, в том числе иностранным, четких государственных гарантий сохранности их инвестиций и иного имущества, расположенного на территории особой зоны;

9) в целом благоприятный инвестиционный климат в стране, который складывается из степени политической стабильности, уровня налогов, прозрачности законодательства и криминогенной обстановки в обществе.

Следует понимать, что создание особой зоны не является панацеей от всех экономических болезней и гарантом быстрого расцвета какой-либо территории. Особая зона — инновационный проект с высокой степенью риска и значительной вариативностью конечных результатов.

Однако если в результате продуманной программы развития зоны и совместных усилий государства и частных инвесторов проект начинает успешно работать и приносить плоды, его позитивная роль для конкретного региона и экономики страны в целом может быть весьма значительной; в частности, особые экономические зоны [4]: являются мощным катализатором социально-экономического, научно-технического и кадрового развития определенного региона, стимулируют создание новых рабочих мест и рост высокотехнологичного промышленного производства; выступают одним из основных каналов связи между мировой экономикой и экономикой конкретной страны (региона); представляют собой некий эталон наиболее прогрессивных форм производства, управления и технологий, который может оказать позитивное воздействие на экономическое развитие других регионов страны; являются важнейшим инструментом привлечения иностранных инвестиций и мобилизации местных экономических ресурсов; стимулируют развитие новых форм бизнеса, являются своеобразным «полем экспериментов» для стран с переходной экономикой.

#### *Литература:*

1. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 2003.
2. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве. М., 1998.
3. Гончаренко С.С. // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2004. № 6.
4. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции. М., 2004.

## 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

### Позиция Азербайджана в мировых рейтингах

Белиев Заур Тейюб оглы, научный сотрудник  
Центр стратегических исследований (г. Баку, Азербайджан)

*В статье рассматривается позиция Азербайджана в мировых рейтингах. Также, в некоторых случаях дается сравнение рейтинга Азербайджана с другими странами СНГ.*

*Последние годы очень актуальны позиции разных стран в мировых отчетах. Но как обстоят дела у Азербайджана в этих рейтингах?*

#### 1. Для чего нужны рейтинги?

Этому есть простое объяснение. С одной стороны рейтинг создаёт определенное впечатление о той или иной стране, а с другой стороны, это необходимо чисто в экономических целях. В частности, насколько конкурентоспособна экономика страны также даёт определенную информацию об уровне жизни населения, уровне развития информационных технологий, о прозрачности разных институтов и так далее.

#### 2. Какие рейтинги используется для определения позиции той или иной страны?

До сегодняшнего дня в основном были использованы ниже показанные рейтинги:

1. «Отчёт Глобальной Конкурентоспособности» Всемирного Экономического Форума («*Global Competitiveness Report*»);

2. Отчет Всемирного Банка о Введение бизнеса «*Doing Business*»;

3. Отчет ООН о развитии человеческого потенциала «*Human Development Report*»;

4. «Отчёт Глобальных Информационных Технологий 2010–2011» Давоского Экономического Форума («*Global Information Technology*»);

5. «Отчёт о готовности электронного правительства» ООН («*Global E-Government Readiness Report*»);

6. Отчёт Международного Союза Электросвязи — «Оценка готовности государственной структуры»;

7. Отчёт Международного бюджетного партнерства об Индексе Открытости Бюджета («*Open budget Index*»).

#### 3. Экономика Азербайджана за последние годы

За 2003–2010 годы в реальном выражение ВВП страны выросло в **3 раза**, в том числе по нефтяному сектору в **2 раза**, доходы государственного бюджета за это время выросли в **9.3 раза**, внешнеторговый оборот — **5.4 раза**, стратегические валютные резервы страны —

**19 раза**. Объём положительного баланса счета текущих операций в 2010 году вырос **90 раз** по сравнению с 2005 годом. Всё это является показателем экономической силы государства.

Как видно кризис почти не затронул экономику страны. Об этом свидетельствуют экономические показатели в период кризиса.

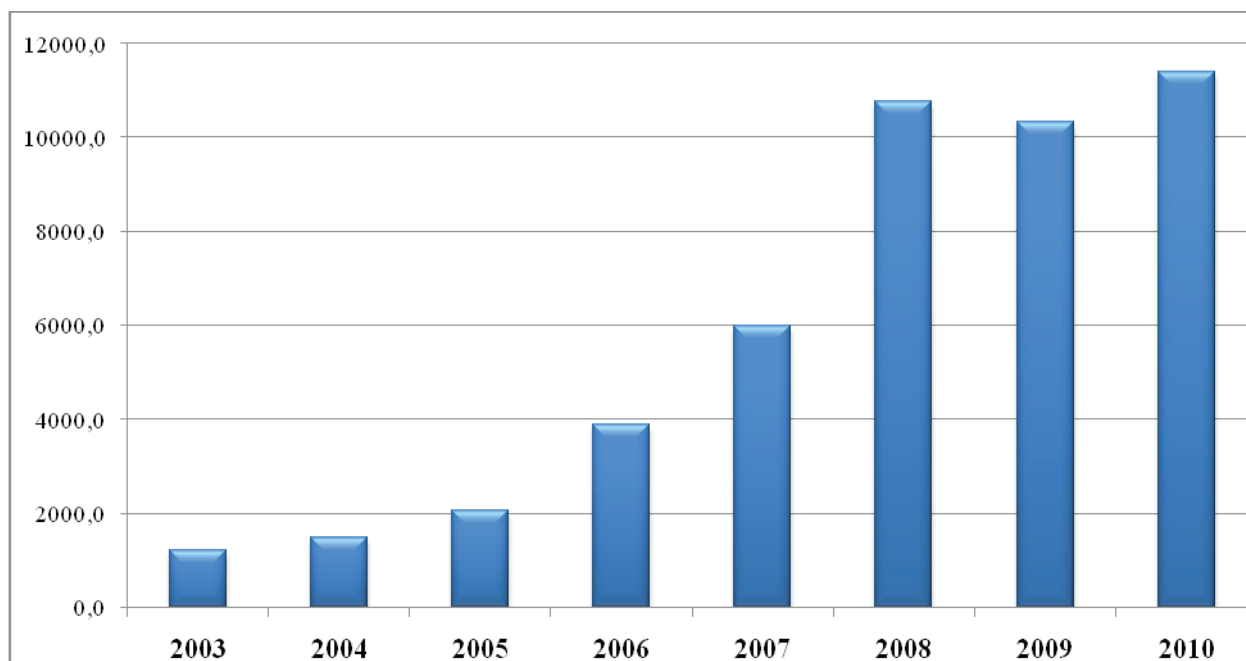
За последние годы бюджетные показатели выросли несколько раз, что является показателем экономической силы государства. В частности, за последние 8 лет, в 5 раз выросли расходы на образование, 7,8 раз выросли расходы на медицину, 5.2 раза выросли расходы на социальную защиту, а инвестиционные расходы выросли 47 раз.

#### 4. Азербайджан улучшил свою позицию во многих мировых рейтингах

4.1. В отчёте Всемирного Экономического Форума о Глобальной Конкурентоспособности «*Global Competitiveness Report 2010–2011*» по индексу глобальной конкурентоспособности Азербайджан занимал **57 позицию**, а в «*Global Competitiveness Report 2011–2012*» — **55**, а по макроэкономической стабильности, по данным прошлого года, занимает **16 позицию** в мире, опережая все страны СНГ.

Рейтинги конкурентоспособности основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчёте. Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности, созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартинем и впервые опубликованным в 2004 году.





Источник: Министерство Финансов Азербайджана

Рис. 1. Объем дохода бюджета, млн. долл. США

Как видно, из рисунка 2 позиция Азербайджана лучше, чем у других стран СНГ, так и среди его соседей. Другие не менее важные индикаторы в данном отчете это фискальные (бюджетный баланс и государственный долг) показатели, которые в свою очередь является субкомпонентами макроэкономического блока.

По бюджетному балансу показатель Азербайджана не только улучшился, но и намного опережает всех своих соседей.

4.2. Третий не менее важный отчет «**Doing Business 2011**» (Введение бизнеса).

В Азербайджане улучшился доступ к кредиту за счет создания онлайн-платформы, которая позволяет финансовым учреждениям направлять сведения в государственный кредитный реестр и получать данные из него. Внешение изменений в налоговый кодекс страны позволило снизить несколько налоговых ставок, в том числе ставку налога на прибыль, и упростить процедуру уплаты налога на доходы корпораций и налога на добавленную стоимость. Позиция Азербайджана в рейтинге «Ведение бизнеса — 2011» — 54.

Методология исследования «Ведение бизнеса» имеет несколько преимуществ. Она является прозрачной и основана на фактической информации о требованиях законов и нормативных актов и позволяет многократное общение с респондентами на местах в целях разъяснения потенциально неверных

толкований различных вопросов. Репрезентативность выборки респондентов не представляет проблемы, поскольку просматриваются тексты соответствующих законов и нормативных актов, и правильность ответов на вопросы перепроверяется. Описываемая методика не предполагает существенных затрат и может быть с легкостью воспроизведена, поэтому есть возможность сбора данных по широкой выборке стран.

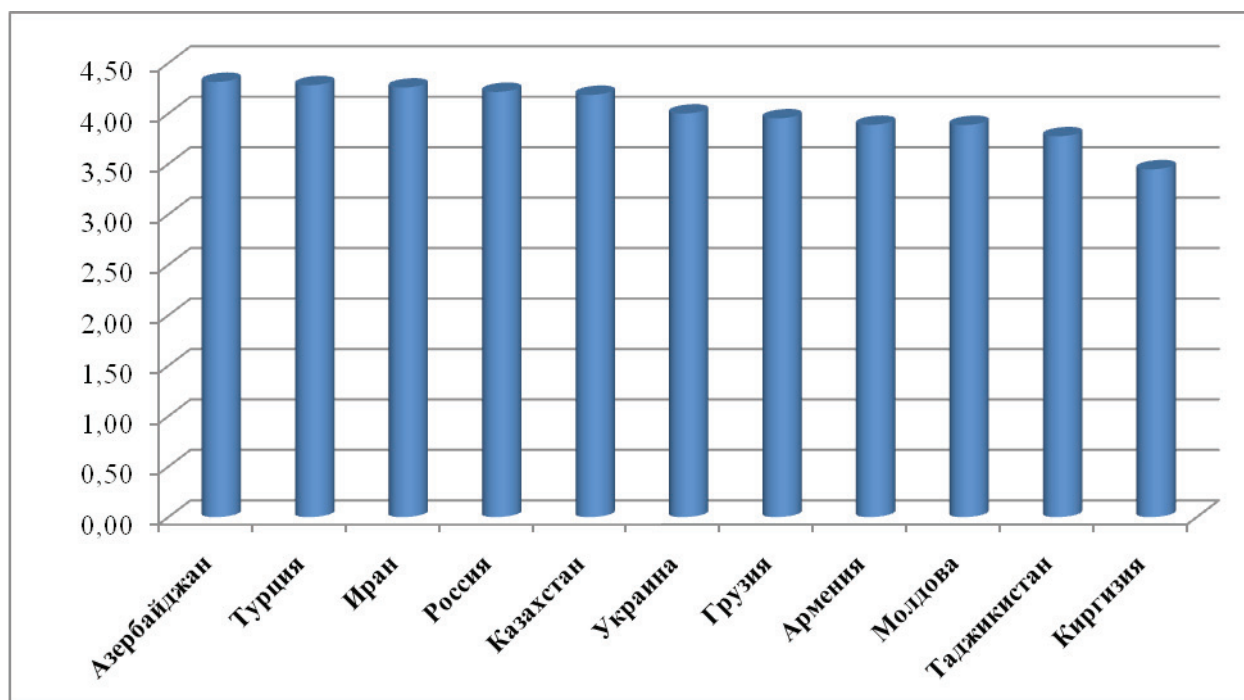
4.3. В отчёте «**Human Development Report 2011**» (Индекс развития человеческого потенциала<sup>1</sup>) по уровню жизни Азербайджан за 2005—2010 года смог подняться с 101 до **67 места** в мире. Индекс развития человеческого потенциала вырос с 0.655 в 2005 году до 0.713 в 2010 году. Ещё один очень важный момент является то, что во время кризиса Азербайджан улучшил этот показатель.

4.4. В отчете Всемирного Экономического Форума «**Global Information Technology 2010–2011**» Азербайджан расположился на 70 позиции, уступив среди стран СНГ только Казахстану.

В качестве критериев оценивается общее количество подключений к интернету и мобильным сетям, качество услуг операторов, а также число новых зарегистрированных патентов.

4.5. Отчет «**Global E-Government Readiness Report**», о возможностях развития информационных технологий, охватывает 191 стран мира.

<sup>1</sup> Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Он является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов.



Источник: Отчёт Всемирного Экономического Форума, 2011–2012

Рис. 2. Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012

Используемые индексы оценивают страны по *готовности к развитию «электронного правительства» (e-Government Readiness)* и *электронному участию (e-Participation)*<sup>1</sup>.

В 2010 году по «**Government Readiness index**» Азербайджан занял 83 место среди 183 стран, а по субкомпоненту «**Online service index**» – 69 место.

4.6. Международный Союз Электросвязи (ITU) является дочерним подразделением ООН. В конце 2010 г. на сайте ITU был опубликован отчет «**Оценка готовности государственной e-структуры**», обобщающий подходы к оценке e-правительства ВЭФ, Всемирного Банка, Юнеско и других международных организаций<sup>2</sup>.

Таблица 1

Фискальные индикаторы некоторых стран

	2007		2008		2009		2010	
	Бюджетный баланс	Госдолг	Бюджетный баланс	Госдолг	Бюджетный баланс	Госдолг	Бюджетный баланс	Госдолг
Азербайджан	31	10	6	12	4	9	3	11
Армения			66	19	114	70	92	68
Грузия			126	29	127	-	87	66
Россия	19	11	17	10	106	8	67	7
Турция	75	68	73	72	96	81	52	80
Иран					43	17	19	13

Источник: Отчёты Всемирного Экономического Форума по годам

<sup>1</sup> Рассматриваются два аспекта, влияющие на развитие «электронного правительства»: Потенциал, или способность (Capacity) государственного сектора к развертыванию инфраструктуры ИКТ, позволяющей улучшить качество услуг населению и бизнесу, то есть готовность страны к созданию «электронного правительства». Готовность (Willingness), которая означает наличие **действий** со стороны правительства, направленных на обеспечение информацией и повышение степени удовлетворенности населения. Индекс готовности «электронного правительства» **e-Government Readiness index** отражает характеристики доступа к «электронному правительству», в основном технологическую инфраструктуру и образовательный уровень, чтобы представить, как страна использует возможности ИКТ для национального, экономического и социально-культурного развития. Именно по нему сравниваются страны и регионы.

<sup>2</sup> Отчет был подготовлен Карстен Фридланде (SAP Research) и Моникой Майлкенс (Немецкий Федеральный институт профессионального образования и обучения (BIBB)) под руководством Лилии Переса. В ходе анализа многочисленных подходов к оценке «электронного правительства» авторы предлагают интерактивный инструмент по быстрой оценке Электронного правительства».

Самый важный показатель в отчёте — это индекс развития ИКТ. По этому показателю Азербайджан в 2008 году поднялся на 81 место среди 159 стран, а уже в 2010 году заняло 74 место в рейтинге.

*Указанный выше показатель иллюстрируют тенденцию для конкретного ИКТ, но не отслеживают общий прогресс, достигнутый странами в направлении построения информационного общества. Полезным инструментом мониторинга такого прогресса является индекс развития ИКТ (IDI) — составной индекс, включающий 11 показателей, которые охватывают доступ к ИКТ, использование ИКТ и навыки в области ИКТ. Он был разработан для измерения уровня и эволюции во времени изменений в области ИКТ с учетом ситуации, как в развитых, так и в развивающихся странах.*

4.7. «Open budget Index 2010» (Индекс Открытости Бюджета) 2010 год.

Оценка Азербайджана составила 43 балла из 100, что практически тоже, что и средняя оценка в 42 балла для всех 94 изученных стран. Оценка ИОБ Азербайджана возросла с 37 до 43 баллов с 2008 г. До 2010 гг., потому что сейчас Азербайджан предоставляет более полную информацию об аудиторском отчёте и отчётах, выполняемых в течение года.

*Девяносто два из 123 вопросов в Анкете Обзора Открытости Бюджета касаются общедоступности, своевременности и полноты бюджетных отчётов страны. Баллы, выставяемые по этим 92 вопросам, используются для оценки общей про-*

*зрачности каждой исследуемой страны. Эти баллы затем компилируются для объективного ранжирования относительного уровня прозрачности страны, что и составляет Индекс Открытости Бюджета<sup>1</sup>.*

#### 5. Основные выводы

1. Во всех отчетах рейтинг Азербайджана за последние годы даже во время глобального кризиса улучшился. Улучшение индексов говорит о проведенных реформах.

2. В частности, улучшились показатели страны в области государственных финансов. С каждым годом улучшается показатель по бюджетному балансу, а также индекс открытости бюджета.

3. По показателю конкурентоспособности Азербайджан находится на 55 позиции.

4. По уровню жизни населения, рейтинг поднялся на 34 ступени вверх.

5. Одним из важных показателей является индикаторы, связанные с ИКТ. И в этом плане Азербайджан опережает почти все страны СНГ.

6. И наконец, в отчёте ведение бизнеса, который имеет очень большее значение для зарубежных инвесторов, Азербайджан находится на 54 позиции, улучшив своё налоговое законодательство. 2008 году Азербайджан был одним из немногих стран который был назван страной реформатором.

Подводя итоги, можно сказать, что благодаря правильной экономической политики, а также своевременных шагов Азербайджан смог улучшить свою позицию в мировых рейтингах.

#### Литература:

1. Глобальный кризис и антикризисная политика Центрального банка Азербайджана, Э.С. Рустамов, 1/2010.
2. Мировое экономическое положение и перспективы в 2011 году, ООН.
3. World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2010–2011, 2011–2012.
4. World Economic Forum, Global Information Technology 2010–2011, 2011–2012.
5. World Bank, Doing Business 2010, 2011.
6. UN, Human Development Report 2006–2010.
7. UN, Global E-Government Readiness Report 2010.
8. The Economist, The Economist Intelligence Unit Report 2010.
9. International Budget Partnership, Open budget Index 2006, 2008, 2010.
10. www.azstat.org.

<sup>1</sup> ИОБ оценивает бюджетную прозрачность на национальном или федеральном уровне правления. Он учитывает полноту информации, относящейся к государственным доходным статьям, расходам и долгам, а также данным по работе в соответствии с целями бюджета и их фактического достижения.

## Оценка факторов, влияющих на величину налога на прибыль организаций, поступающего в консолидированные бюджеты регионов ЦФО

Греченюк Антон Владимирович, кандидат экономических наук, доцент

Курский институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета

**Н**алог на прибыль по величине и доле в составе налоговых доходов консолидированных бюджетов является вторым после налога на доходы физических лиц. В таблице 1 представим общую величину налога на прибыль, а также его значения в расчете на душу населения, поступившего в консолидированные бюджеты регионов ЦФО в 2010 году. Источником информации послужили отчеты об исполнении консолидированных бюджетов регионов ЦФО за 2010 год, а также данные статистического сборника «Регионы России» Федеральной службы государственной статистики [1]. Анализ будет проведен по 16 регионам ЦФО из 18, из рассмотрения исключим Московскую область и г. Москву, так как они резко выделяются по статистическим показателям.

По данным таблицы 1 видно, что наибольшая абсолютная величина налога на прибыль наблюдается в Белгородской области. Также значительные суммы налога на прибыль имеют Липецкая, Воронежская и Ярославская области. Меньше всего налога на прибыль в 2010 году собрано в Костромской, Ивановской и Орловской областях (менее 3 млрд. руб.). Наибольшие значения налога на прибыль в расчете на душу населения наблюдаются в Белгородской и Липецкой областях (9,01 и 8,06 тыс. руб. на человека соответственно). Величина налога на прибыль в расчете на душу населения в размере более

6 тыс. руб. на человека наблюдается в Калужской, Курской и Ярославской областях. Меньше всего налога на прибыль в расчете на душу населения собрано в Ивановской и Брянской областях (менее 3 тыс. руб. на человека). Также небольшие значения налога на прибыль на душу населения имеют Тамбовская, Костромская, Орловская и Воронежская области (менее 4 тыс. руб. на человека).

Таким образом, мы видим значительную дифференциацию регионов ЦФО по абсолютным и относительным величинам налога на прибыль, поступившего в консолидированные бюджеты регионов ЦФО. Соответственно необходимо выяснить причину такой дифференциации.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль является чистая прибыль предприятия. Соответственно можно предположить, что чем больше чистая прибыль предприятий региона, тем больше должна быть величина налога на прибыль. Сопоставим значения налога на прибыль и величины прибыли предприятий региона в таблице 2.

По данным таблицы 2 видно, что определенная связь между величиной прибыли предприятий и налога на прибыль есть. Так, наибольшие значения величины прибыли и величины налога на прибыль имеют Белгородская и Липецкая области. Наименьшие значения прибыли предприятий региона и величины налога на прибыль имеют Ко-

Таблица 1  
Анализ абсолютных и относительных значений налога на прибыль по регионам ЦФО за 2010 год

Регионы ЦФО	Налог на прибыль организаций, млн. руб.	Ранг	Налог на прибыль в расчете на душу населения, тыс. руб.	Ранг
Белгородская область	13816,7	1	9,01	1
Брянская область	3662,5	12	2,87	15
Владимирская область	6120,9	9	4,24	9
Воронежская область	9114,7	3	3,90	11
Ивановская область	2315,4	15	2,18	16
Калужская область	6752,7	6	6,67	3
Костромская область	2145,3	16	3,22	13
Курская область	7455,5	5	6,62	4
Липецкая область	9457,6	2	8,06	2
Орловская область	2785,9	14	3,54	12
Рязанская область	5524,7	10	4,79	7
Смоленская область	4892,6	11	4,97	6
Тамбовская область	3359,2	13	3,08	14
Тверская область	6361,9	8	4,70	8
Тульская область	6374,3	7	4,10	10
Ярославская область	7866,8	4	6,18	5

Таблица 2

Соотношение налога на прибыль и величины прибыли предприятий по регионам ЦФО за 2010 год

Регионы ЦФО	Налог на прибыль организаций, млн. руб.	Сумма прибыли организаций, млн. руб.	Доля налога на прибыль в общей величине прибыли, %
Белгородская область	13816,7	82697	16,71
Брянская область	3662,5	25140	14,57
Владимирская область	6120,9	19777	30,95
Воронежская область	9114,7	17933	50,83
Ивановская область	2315,4	2849	81,27
Калужская область	6752,7	19301	34,99
Костромская область	2145,3	5205	41,22
Курская область	7455,5	18312	40,71
Липецкая область	9457,6	51509	18,36
Орловская область	2785,9	8595	32,41
Рязанская область	5524,7	16766	32,95
Смоленская область	4892,6	9254	52,87
Тамбовская область	3359,2	5275	63,68
Тверская область	6361,9	8804	72,26
Тульская область	6374,3	22448	28,40
Ярославская область	7866,8	18168	43,30

стромская и Ивановская области. Но на этом совпадения заканчиваются. Величина налога на прибыль в Белгородской и Липецкой областях составляет 16,71 % и 18,36 % от общей величины прибыли предприятий. Самое небольшое значение доли налога на прибыль наблюдается в Брянской области. В остальных регионах отношение налога на прибыль к величине прибыли предприятий очень существенное и в некоторых областях превышает 50 %. То есть получается, что в Ивановской области предприятия региона заплатили в бюджет 81,27 % от совокупной величины прибыли, в Тверской области уплачено 72,26 %, в Тамбовской области — 63,68 %, в Смоленской — 52,87 % от прибыли предприятий региона и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что величина налога на прибыль не зависит напрямую от величины прибыли предприятий региона. Вместе с тем определенная связь прослеживается. Но эта связь в большей степени относится не к величине прибыли, а к степени развития экономики региона. Величина прибыли предприятий региона является одним из индикаторов экономического развития территории, эффективности хозяйствования предприятий региона и т.д.

Проведем корреляционный анализ факторов на относительный показатель налога на прибыль организаций (в расчете на душу населения). Источником информации для проведения анализа являются данные статистического сборника «Регионы России» Федеральной службы государственной статистики.

Показатели экономического развития региона также сделаем относительными в расчете на душу населения. Считается, что для правильного сравнения отдельных регионов России по каким-либо показателям, необходимо абсолютные показатели приводить к относительным

путем деления на некоторую единую величину. Самой распространенной такой величиной является численность населения региона.

По результатам данного анализа можно сделать вывод о положительном влиянии на относительную величину налога на прибыль следующих факторов: сумма прибыли организаций на душу населения (коэффициент корреляции 0,825); валовой региональный продукт на душу населения (коэффициент корреляции 0,941); инвестиции в основной капитал на душу населения (коэффициент корреляции 0,733); среднедушевые денежные доходы населения (коэффициент корреляции 0,856); ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения на душу населения (коэффициент корреляции 0,775); объем платных услуг на душу населения (коэффициент корреляции 0,703); ввод в действие основных фондов на душу населения (коэффициент корреляции 0,715); оборот организаций на душу населения (коэффициент корреляции 0,896); оборот оптовой торговли на душу населения (коэффициент корреляции 0,711); объемы внешней торговли со странами СНГ на душу населения (коэффициент корреляции 0,752).

Положительное влияние на относительную величину налога на прибыль также оказывает ряд показателей, характеризующих степень развития добывающей и обрабатывающей отраслей, а также строительства. То есть можно сделать вывод, что чем выше степень развития экономики региона в целом, а также добывающей, обрабатывающей отраслей и строительства, тем выше относительные величины налога на прибыль.

Проведем многомерный сравнительный анализ регионов ЦФО по 10 указанным выше показателям, и определим степень развития экономик отдельных регионов ЦФО. Многомерный сравнительный анализ проводится



Таблица 3

Результаты многомерного сравнительного анализа регионов ЦФО по степени развития экономики за 2010 год

Регионы ЦФО	Сумма прибыли на душу населения	ВРП на душу населения	Инвестиции в основной капитал на душу населения	Среднедушевые денежные доходы населения	Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения на душу населения	Объем платных услуг на душу населения	Ввод в действие основных фондов на душу населения	Оборот организаций на душу населения	Оборот оптовой торговли на душу населения	Внешняя торговля со странами СНГ на душу населения	Сумма	Ранг
Белгородская область	1,00	1,00	0,54	1,00	1,00	1,00	0,62	1,00	1,00	1,00	9,17	1
Брянская область	0,13	0,25	0,15	0,62	0,11	0,75	0,05	0,10	0,24	0,03	2,43	13
Владимирская область	0,06	0,43	0,17	0,54	0,13	0,70	0,20	0,23	0,28	0,03	2,78	11
Воронежская область	0,02	0,43	0,43	0,65	0,26	0,65	0,17	0,15	0,39	0,08	3,21	8
Ивановская область	0,00	0,17	0,11	0,43	0,04	0,53	0,06	0,07	0,29	0,01	1,70	16
Калужская область	0,12	0,61	0,68	0,83	0,64	0,86	1,00	0,87	0,32	0,20	6,13	3
Костромская область	0,02	0,35	0,06	0,56	0,08	0,44	0,08	0,12	0,22	0,03	1,97	15
Курская область	0,09	0,52	0,24	0,76	0,19	0,83	0,12	0,25	0,21	0,04	3,27	7
Липецкая область	0,66	0,95	1,00	0,88	0,44	0,82	0,24	0,71	0,81	0,17	6,69	2
Орловская область	0,04	0,33	0,11	0,60	0,17	0,54	0,12	0,14	0,17	0,05	2,26	14
Рязанская область	0,07	0,44	0,16	0,66	0,18	0,59	0,16	0,19	0,48	0,02	2,95	9
Смоленская область	0,03	0,41	0,35	0,77	0,12	0,48	0,15	0,19	0,19	0,07	2,76	12
Тамбовская область	0,01	0,38	0,32	0,65	0,32	0,75	0,11	0,07	0,30	0,00	2,92	10
Тверская область	0,01	0,54	0,55	0,68	0,14	0,73	0,22	0,18	0,44	0,01	3,51	6
Тульская область	0,07	0,48	0,28	0,83	0,08	0,81	0,23	0,40	0,28	0,10	3,56	5
Ярославская область	0,07	0,71	0,39	0,75	0,15	0,87	0,30	0,54	0,84	0,03	4,64	4

по нескольким этапам, но мы опустим таблицы промежуточных расчетов и покажем заключительную таблицу, показывающую результат проведенного исследования.

Значение показателя равное 1,00 означает, что регион по выбранному показателю имеет максимальное значение среди всех рассматриваемых регионов. Значения данного показателя по остальным регионам делятся на максимальное значение и возводятся в квадрат.

По данным таблицы 3 видно, что на первом месте с большим отрывом по сумме баллов находится Белгородская область. Данный регион имеет максимальные значения практически по всем выбранным показателям (8 из 10 показателей имеют значение 1,00). На втором месте находится Липецкая область с суммой баллов 6,69. Данный регион имеет максимальное значение инвестиций в основной капитал на душу населения, а также достаточно высокие значения практически по всем остальным показателям. Калужская область с суммой баллов 6,13 находится на третьем месте. Данный регион имеет максимальное значение по вводу в действие основных фондов на душу населения, а также достаточно высокие значения по отдельным сравниваемым показателям.

Остальные регионы значительно отстают по сумме баллов от перечисленных регионов. Наименьшие суммы

баллов наблюдаются в Костромской и Ивановской областях.

Далее сопоставим места регионов ЦФО по величине налога на прибыль на душу населения и по сравнительному анализу степени развития региональной экономики.

По данным рисунка 1 видно, что наблюдается определенная зависимость между уровнем развития экономики региона и величиной налога на прибыль в расчете на душу населения. Так Белгородская, Липецкая и Калужская области являются лидерами, как по степени развития экономики, так и по величине налога на прибыль на душу населения. Ивановская, Костромская, Орловская и Брянская области являются отстающими, как по степени развития экономики, так и по величине налога на прибыль. Однако есть регионы, рейтинги которых значительно различаются. Так в Курской и Смоленской областях рейтинги величины налога на прибыль в расчете на душу населения значительно выше рейтингов развития экономики. В Тульской и Тамбовской областях, наоборот, рейтинги налога на прибыль на душу населения значительно ниже рейтингов развития экономики.

Далее перейдем к анализу отраслевой структуры экономики регионов ЦФО и выявим влияние развития отдельных отраслей на экономику в целом и на поступление

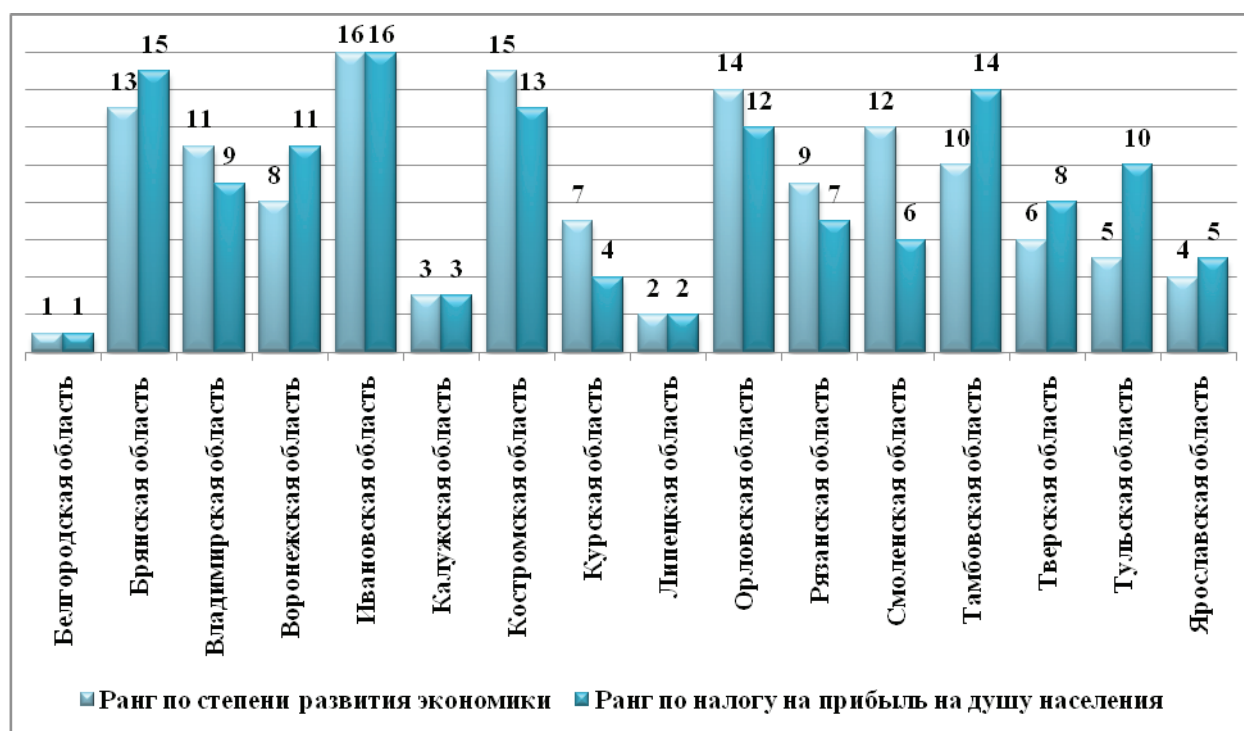


Рис. 1. Сопоставление рейтингов по уровню налога на прибыль на душу населения и степени развития экономики по регионам ЦФО

налога на прибыль в консолидированные бюджеты. Согласно статистического сборника «Регионы России» Федеральной службы государственной статистики, выделяют следующие основные виды экономической деятельности на территории региона: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, сельское хозяйство, строительство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, транспорт и торговля.

В данном случае также применим методологию многомерного сравнительного анализа. Отдельные виды экономической деятельности будут характеризоваться следующими основными показателями: ВРП, основные фонды, оборот предприятий на душу населения, объем отгруженных товаров (оказанных услуг, выполненных работ), сумма прибыли предприятий, инвестиции в основной капитал и др. Все абсолютные показатели также переведем в относительные путем деления на численность населения региона.

Сведем результаты анализа по степени развития отдельных отраслей по регионам ЦФО в таблицу 4. Результаты представлены в виде мест регионов по степени развития того или иного вида экономической деятельности.

Белгородская область является абсолютным лидером по степени развития добывающей промышленности. Данный регион имеет максимальные значения по всем показателям. Прибыль предприятий добывающей промышленности в абсолютном выражении составляет 57% от прибыли всех предприятий региона. Также добывающая промышленность развита в Курской области. Остальные регионы значительно отстают от Белгородской и Кур-

ской областей. Практически совершенно не развита добывающая промышленность в Тамбовской, Ивановской и Брянской областях.

Абсолютными лидерами по степени развития предприятий обрабатывающей промышленности являются Липецкая и Калужская области. Также достаточно развита обрабатывающая промышленность в Ярославской, Белгородской и Тульской областях. Отстающими регионами по степени развития обрабатывающей промышленности являются Тамбовская, Брянская и Ивановская области.

Белгородская область имеет самые лучшие значения по всем показателям, характеризующим степень развития сельского хозяйства. С большим отставанием за Белгородской областью следуют Курская, Липецкая и Орловская области. Хуже всего сельское хозяйство развито в Ярославской и Ивановской областях, также очень низкие показатели в Тверской и Владимирской областях (это в первую очередь обусловлено климатическими условиями).

По степени развития строительства Белгородская область также занимает первое место, причем отрыв от ближайших регионов достаточно значительный. На втором и третьем местах находятся Курская и Липецкая области. Хуже всего развита строительная отрасль в Ивановской, Брянской и Костромской областях.

По степени развития предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды на лидирующих позициях находится Тверская область. Также высокие значения показателей имеют Курская, Смоленская и Тульская области. Наихудшие значения показателей

Таблица 4

Результаты многомерного сравнительного анализа степени развития отдельных отраслей  
по регионам ЦФО за 2010 год

Регионы ЦФО	Добы- вающая	Обра- батыва- ющая	Сель- ское хо- зяйство	Стро- итель- ство	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Тран- спорт	Торговля	Общий ранг
Белгородская область	1	4	1	1	12	4	3	1
Брянская область	14	15	10	15	15	3	15	15
Владимирская область	7	7	13	13	11	15	13	14
Воронежская область	11	11	6	9	9	10	6	11
Ивановская область	15	14	16	16	10	16	14	16
Калужская область	3	2	8	4	13	14	5	5
Костромская область	13	9	9	14	6	9	16	13
Курская область	2	13	2	2	2	7	12	4
Липецкая область	4	1	3	3	7	2	4	2
Орловская область	12	12	4	12	16	13	2	10
Рязанская область	8	6	7	5	8	8	10	8
Смоленская область	9	8	11	8	3	5	8	7
Тамбовская область	16	16	5	10	14	11	7	12
Тверская область	10	10	14	6	1	6	9	6
Тульская область	6	5	12	11	4	12	11	9
Ярославская область	5	3	15	7	5	1	1	3

развития данной отрасли имеют Орловская, Брянская и Тамбовская области.

По степени развития предприятий транспорта с большим отрывом лидирует Ярославская область. Данная область является лидером по ВРП на душу населения, по основным фондам на душу населения, по обороту на душу населения и по инвестициям в основной капитал на душу населения. На втором месте находится Липецкая область, которая имеет самые высокие значения перевозок грузов автомобильным транспортом. Третье место занимает Брянская область, которая является абсолютным лидером по значению прибыли предприятий транспорта (доля абсолютного значения прибыли предприятий транспорта составляет более 75% от общей величины прибыли предприятий всех отраслей региона). Хуже всех предприятия транспорта развиваются в Ивановской, Владимирской и Калужской областях.

Ярославская область является лучшей по степени развития предприятий торговли. Данный регион имеет очень высокие значения по всем показателям. На втором месте находится Орловская область, которая имеет максимальное значение прибыли в расчете на душу населения (доля абсолютного значения прибыли предприятий торговли составляет более 26% от совокупной величины прибыли всех предприятий региона). На третьем месте находится Белгородская область, которая имеет максимальные значения оборота на душу населения и оборота оптовой торговли на душу населения. Хуже всего предприятия торговли развиваются в Костромской, Брянской и Ивановской областях.

Таким образом, по данным таблицы 4 видно, что Белгородская область является лидером по степени развития отдельных отраслей экономики региона. Данный регион занимает лидирующие позиции в добывающей отрасли, в сельском хозяйстве и в строительстве. Также высокая степень развития наблюдается в обрабатывающей отрасли, в транспорте и торговле. Единственной отраслью, где наблюдается слабое развитие, является производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

На втором месте находится Липецкая область, которая занимает лидирующую позицию по развитию предприятий обрабатывающей промышленности. Также достаточно высоко в Липецкой области развиты транспорт, сельское хозяйство, строительство, торговля и добывающая промышленность. На среднем уровне находится развитие предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

На третьем месте находится Ярославская область, которая является лидером по развитию транспорта и торговли, также высоко развита обрабатывающая промышленность. На среднем уровне находится развитие добывающей промышленности, предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, а также строительной отрасли. На очень низком уровне развития находится сельское хозяйство.

Самая худшая степень развития отдельных отраслей экономики региона наблюдается в Ивановской и Брянской областях. В Ивановской области является отстающим регионом по степени развития сельского хозяйства, строительства и транспорта. Также на очень низком уровне

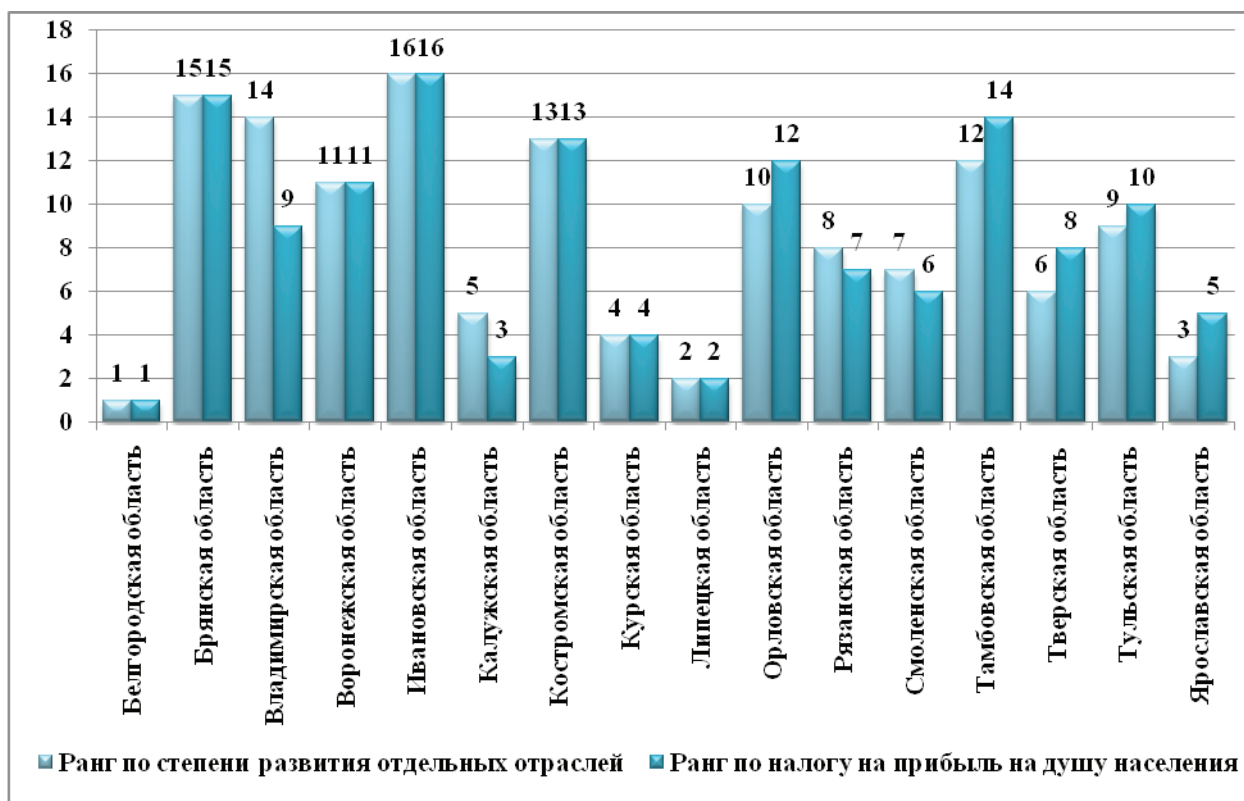


Рис. 2. Сопоставление рейтингов по уровню налога на прибыль на душу населения и степени развития отдельных отраслей экономики по регионам ЦФО

развития находятся добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность и торговля. Брянская область имеет очень низкие уровни развития обрабатывающей и добывающей промышленности, строительства, предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, а также торговли. Единственной отраслью, которая имеет достаточно высокий уровень развития является транспорт.

Далее сопоставим места регионов ЦФО по величине налога на прибыль на душу населения и по сравнительному анализу степени развития отдельных отраслей экономики.

По данным рисунка 2 можно заметить, что наблюдается очень сильная зависимость между уровнем развития отдельных отраслей регионов ЦФО и величины налога на

прибыль (в расчете на душу населения).

Из общей картины выбивается только Владимирская область, которая имеет 9 место по величине налога на прибыль в расчете на душу населения и только 14 место по уровню развития отдельных отраслей экономики региона. Это связано с тем, что во Владимирской области лучше всего развита обрабатывающая промышленность, степень эффективности работы которой очень высокая — доля прибыли в абсолютном выражении по обрабатывающей промышленности составляет почти 70% от общей величины прибыли всех предприятий региона.

Таким образом, мы доказали, что уровень развития всей экономики региона и отдельных отраслей в частности оказывает непосредственное влияние на величину налога на прибыль в расчете на душу населения.

#### Литература:

1. Отчеты об исполнении бюджетов субъектов РФ: [сайт]. — URL: <http://www.goskazna.ru> (официальный сайт Федерального казначейства РФ).
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. Стат. сб. / Росстат. - М., 2011. - 990 с.

## Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости

Есембекова Айгуль Жамантаевна, магистрант

Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова (Казахстан)

Проблемы обеспечения финансовой безопасности и финансовой устойчивости получили в последнее время чрезвычайную актуальность, что связано не только с финансовым кризисом, ростом нестабильности, но и глобализацией экономического пространства, приводящего к увеличению числа угроз в виде нестабильности финансовых рынков, аномальных вариаций цен на энергоносители, прежде всего, на нефть и т.д. В этих условиях и государство, и регионы, и фирмы столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своего развития.

Финансовая устойчивость — одна из важных характеристик, определяющих эффективность финансового управления предприятием. Понятие финансовой устойчивости широко используется при анализе финансового состояния предприятия и оценке его инвестиционной привлекательности. Финансовая устойчивость предприятия — это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска. Финансовая устойчивость предприятия (в узком смысле) — это определенное оптимальное соотношение различных видов финансовых ресурсов, привлекаемых предприятием, а также соотношение между различными видами финансовых ресурсов, с одной стороны, и направлениями использования этих ресурсов — с другой [1, с.13].

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с другими финансовыми категориями такими как,

финансовая безопасность, гибкость, стабильность, равновесие. Теоретическая схема взаимосвязи данных понятий представлена на рис. 1 [4, с. 54].

Особую значимость в современной экономике приобретают проблемы обеспечения не только финансовой устойчивости, но и финансовой безопасности предприятий.

Как самостоятельный объект исследования финансовая безопасность предприятия стала рассматриваться сравнительно недавно. Теоретическими основами финансовой безопасности, как составляющей экономической безопасности, занимаются многие ученые-экономисты. Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев, И.А. Бланк, О.О. Бородин, М.И. Бендилов, Е.А. Олейникова рассматривают как теоретические основы, так и практические подходы реализации финансовой безопасности на предприятии. К.С. Горячева, Т.Ю. Загорельская, Т.Б. Кузенко, О.И. Барановский, О.В. Арефьева, Р.С. Папехин анализируют способы и показатели оценки уровня финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Изучением проблем стратегического планирования финансовой безопасности на предприятии занимаются Е.М. Бойко, В.А. Василенко, С.С. Герасименко, Н.А. Головач, К.С. Горячева, А.В. Грачев.

Несмотря на многочисленность работ, отсутствуют те, которые бы рассматривали проблемы финансовой устойчивости и безопасности предприятий во взаимосвязи.

Сущность финансовой безопасности предприятия, по мнению И.А. Бланка, состоит в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую



Рис. 1. Теоретическая схема взаимосвязи финансовой устойчивости и финансовой безопасности предприятия



стратегию в соответствии с целями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды. Главное условие финансовой безопасности предприятия — способность противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию или нежелательно изменить структуру капитала, или принудительно ликвидировать предприятие. Для обеспечения этого условия предприятие должно поддерживать финансовую устойчивость, равновесие, обеспечивать достаточную финансовую независимость предприятия и гибкость при принятии финансовых решений [3, с.10].

Финансовая устойчивость и финансовая безопасность фирмы неразрывно связаны между собой, взаимовлияют и взаимодополняют друг друга. Выражаясь образно, можно сказать, что они представляет собой две стороны одной медали. Финансовая устойчивость — необходимое, но недостаточное условие финансовой безопасности фирмы. Если условие, что фирма, обладающая финансовой безопасностью, обладает и финансовой устойчивостью, верно, то обратное утверждение не будет справедливым.

Следовательно, обеспечение финансовой безопасности может быть только на основе финансово устойчивого развития фирмы, в которой созданы условия для реализации такого финансового механизма, который способен адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. При таком подходе к финансовой устойчивости предприятия особое значение приобретают уровни финансовой устойчивости, так как для финансовой безопасности предприятия важен не абсолютный, а рациональный уровень финансовой устойчивости.

Ключевыми «точками» взаимосвязи и взаимовлияния финансовой устойчивости и безопасности фирмы являются:

- финансовая гибкость фирмы — это способность фирмы изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложения финансовых ресурсов, согласно изменившимся внешним и внутренним обстоятельствам. Является качественной характеристикой, предлагается использовать для ее оценки наличие управленческих опционов у предприятия;

- финансовая стабильность фирмы определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей.

- финансовое равновесие фирмы характеризует сбалансированность развития фирмы и предприятия, что достигается оптимальным сочетанием доходности и риска.

Наличие вышеуказанных «точек пересечения» приводит к наличию общих угроз, влияющих и на финансовую безопасность, и на финансовую устойчивость фирмы. К основным внутренним угрозам относятся преднамеренные или случайные ошибки менеджмента в области управления ее финансами, связанные с выбором стратегии предприятия, с управлением и оптимизацией активов и пассивов предприятия (разработка, внедрение и контроль

управления дебиторской и кредиторской задолженностями, выбор инвестиционных проектов и источников их финансирования, оптимизация амортизационной и налоговой политики).

К числу основных внешних угроз целесообразно отнести следующие:

- скупку акций, долгов предприятия нежелательными партнерами;

- наличие значительных финансовых обязательств у предприятия (как большой величины заемных средств, так и больших задолженностей предприятию);

- неразвитость рынков капитала и их инфраструктуры;

- недостаточно развитую правовую систему защиты прав инвесторов и исполнения законодательства;

- кризис денежной и финансово-кредитной систем;

- нестабильность экономики;

- несовершенство механизмов формирования экономической политики государства [2, с.26]

Существование взаимосвязи финансовой устойчивости и безопасности фирмы доказывает целесообразность их комплексного мониторинга. Для достижения финансовой устойчивости фирмы достаточно и необходимо обеспечение ее финансовой безопасности, поэтому в целях снижения влияния угроз необходима, прежде всего, структура контроля за обеспечением финансовой устойчивости и безопасности фирмы, которая может иметь следующий вид (рис. 2).

Орган, который должен в оперативном режиме проводить мониторинг финансовой устойчивости и безопасности, оперативно реагировать на изменение ситуации, регулярно готовить документы директору и совету директоров для принятия решений по тем или иным проблемам и контролировать их исполнение, — это аналитическая служба фирмы.

Для организации эффективной системы финансовой устойчивости фирмы необходима разработка соответствующей документации, где должны быть определены внутренние и внешние угрозы, а также критерии, на основании которых финансовая устойчивость и безопасность могут быть признаны нарушенными. Иными словами, следует определить критерии, позволяющие судить о соблюдении требований финансовой устойчивости и безопасности фирмы. Аналитическая служба будет давать оценку соблюдению этих критериев и доводить информацию до топ — менеджмента фирмы. В то же время должны быть разработаны принципы требований к должникам, которым они должны удовлетворять для соблюдения требований финансовой устойчивости и безопасности фирмы. При этом аналитическая служба должна выражать свое мнение о существенности предъявляемой отчетности для оценки обеспечения финансовой устойчивости и безопасности фирмы (а также для контроля за соблюдением финансовых интересов предприятия).

Кроме этого должна быть создана информационная система для всестороннего и объективного мониторинга, включающая выявление и прогнозирование внутренних и

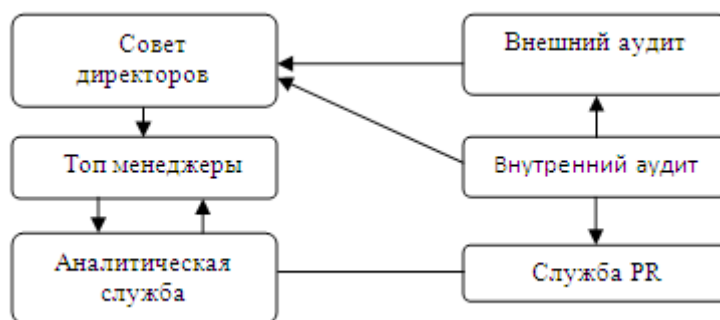


Рис. 2. Основные направления контроля за обеспечением финансовой устойчивости и безопасности фирмы

внешних угроз финансовой устойчивости и безопасности фирмы. На основе получаемой информации должен разрабатываться комплекс оперативных и долгосрочных мер по противодействию негативным факторам, а также по предупреждению и преодолению возможных негативных последствий угроз.

Таким образом, с позиций теории и практики с уверенностью можно утверждать, что необходимым и достаточным условием финансовой устойчивости фирмы является обеспечение ее финансовой безопасности, а достижение ее финансовой безопасности возможно только при обеспечении финансовой устойчивости фирмы.

#### Литература:

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб.: Питер, 2003.
2. Киров А.В. Финансовая безопасность как условие финансовой устойчивости / А.В. Киров // Финансовый вестник: Финансы, Налоги, Страхование, Бухгалтерский учет. 2010. — №6 — с. 23–27
3. Папехин Р.С. Факторы финансовой безопасности и устойчивости предприятия/ Папехин Р.С.// Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 2007. — 21с.
4. Папехин Р.С. Взаимосвязь финансовой безопасности, стабильности, гибкости и равновесия корпорации / Р.С. Папехин // Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. ст. III Междунар. науч.-практич. конф. — Пенза, 2005. — 0,25 п.л.

## Проблемы практического применения теоретических и эмпирических подходов к управлению финансовыми инвестициями

Кашина Оксана Ивановна, ассистент

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Современная теория портфельного инвестирования и используемые на практике пассивные стратегии управления портфелем основаны на гипотезе об эффективности фондового рынка, которая говорит о невозможности присутствия какой-либо закономерности на рынке. Однако для рынка ценных бумаг характерны явления, не укладывающихся в рамки представлений об эффективности (так называемые «ниши неэффективности»). К таким явлениям относятся повышенная доходность акций малых фирм, «календарные» эффекты фондового рынка, повышенная доходность акций в определенные периоды времени и другие. Рассмотрим некоторые факты, противоречащие гипотезе об эффективности фондовых рынков:

#### 1. Эффект конца недели

Эффект конца недели является одной из аномалий с точки зрения теории эффективного рынка и говорит о том, что бумаги характеризуются высокой доходностью в пятницу (то есть в конце недели), и низкой в понедельник. Также было обнаружено, что доходность ценных бумаг в пятницу меньше, если торги проводятся также в субботу.

Эффект конца недели сильнее выражен для акций, для которых наблюдается относительно больше коротких продаж, по сравнению с акциями с относительно меньшим числом коротких продаж [3, с. 319–322].

#### 2. Январский эффект

В январе (особенно в первые пять дней этого месяца) доходность ценных бумаг (в особенности акций мелких фирм) существенно выше, чем в любое другое время года.

Точное объяснение этой аномалии отсутствует, однако одно из возможных объяснений состоит в том, что инвесторы стремятся продать те ценные бумаги, которые не оправдали себя в течение года, до 31 декабря с тем, чтобы сократить суммы взимаемых с них налогов за счет списания возникших при продаже убытков, а затем, в январе, reinvestировать вырученные таким образом средства в другие ценные бумаги. Это приводит к повышенному спросу на ценные бумаги в январе, что и порождает «январский эффект». Разумеется, если бы фондовый рынок был эффективным, его субъекты действовали бы с учетом информации о неэффективности рынка в январе, их действия устранили бы «январский эффект» и вернули бы рынок к состоянию эффективности [2, с. 340–350].

### 3. Первичное публичное размещение акций

В качестве еще одного подтверждения наличия закономерностей в динамике цен акций являются данные статистики, которые показывают, что покупка акций при первичном публичном размещении и продажа их в первый день торгов, как правило, приносит сверхприбыль. Она возникает за счет того, что в среднем бумаги при IPO недооценены [4, с. 1225]. Они также отмечают, что доходность от первичного публичного размещения неодинаково распределяется между институциональными и индивидуальными инвесторами. Доходность индивидуальных инвесторов меньше. По результатам своего исследования авторы обнаружили закономерность: чем больше акций распределяется между институциональными инвесторами при первичном публичном размещении, тем значительно недооценены бумаги.

### 4. Наличие инсайдерской информации

Конфиденциальная информация в наибольшей степени доступная профессиональным менеджерам, управляющим крупными портфелями, а также инсайдерам (руководителям предприятий и их заместителям) позволяет им получать доходность, значительно превышающую среднерыночную.

### 1. Иррациональное поведение инвесторов

Гипотеза эффективности фондовых рынков имеет предпосылку о том, что все инвесторы принимают решение рационально, имея одинаковую информацию и однородные ожидания относительно риска и ожидаемой доходности. Однако из инвестиционной практики становится известно, что не все инвесторы оценивают поступающую информацию одинаково, вследствие чего поступают иррационально. Также иррациональное поведение инвесторов может быть следствием того, что они обладают определенной памятью о прошлых событиях, что накладывается на восприятие ими текущей информации.

### 2. Несимметричное распределение вероятностей ставок доходности по финансовым активам

Распределение вероятностей ставок доходности ценных бумаг не подчиняется нормальному закону распределения. Многочисленные эмпирические исследования показывают, что в реальных условиях случайные

доходности акций зачастую имеют тенденцию к несимметричному распределению. В частности, проведенное в работе [1, с. 103–107] ретроспективное исследование статистических характеристик доходности ряда российских финансовых активов выявило для некоторых активов значительную асимметрию функций распределения (она свойственна, как оказалось, даже индексу РТС). По мнению многих практикующих менеджеров коллективных инвестиций, несимметричные распределения превращают дисперсию в неадекватную меру риска, поскольку такая дисперсия в равной степени учитывает как желательные для инвестора отклонения доходности в положительную сторону от ее среднего значения, так и нежелательные отклонения в отрицательную сторону.

### 3. Изменение курсов акций в кризисные периоды

Кризисы фондового рынка, во время которых курсы акций падают, очевидно, не имеют связи с появлением новой фундаментальной информации. Приходится признать, что цены акций были «неправильными» либо до кризиса, либо после него [2, с. 313–317].

Исходя из вышеизложенных фактов, гипотеза эффективного рынка нельзя считать достаточно обоснованной, поскольку адекватно рыночные реалии она не отражает.

Выявленные проблемы вызывают сомнения по поводу практической применимости классических портфельных теорий, основанных на идеях об эффективности фондового рынка.

Г. Марковиц, основатель современной теории инвестиционного портфеля осознавал сложность практической реализации своих идей.

Важная проблема его теории заключалась в том, что портфели и рынки ценных бумаг описывались только двумя числами — ожидаемой доходностью и дисперсией. Подобная зависимость именно имеет место, только если доходность ценных бумаг описывается кривой Гаусса. Отклонения от нормальной кривой недопустимы, и множество значений с каждой стороны от среднего должно быть распределено строго симметрично.

Если данные не описываются нормальным распределением, дисперсия не может со стопроцентной степенью точности характеризовать неопределенность портфеля. Часто данные укладываются в нормальное распределение достаточно точно, чтобы на их основе вычислять риск и принимать решения относительно портфеля. В других случаях несовершенство распределения данных стало поводом для разработки новых стратегий.

Решающим в теории Г. Марковица является вопрос об измерении риска. Статистический анализ подтверждает это предположение о возможности применения дисперсии или изменчивости в качестве меры риска: рост изменчивости, как правило, сопровождается падением курса ценных бумаг. Однако в реальных условиях, поскольку случайные доходности акций зачастую имеют тенденцию к несимметричному распределению, у практикующих менеджеров коллективных инвестиций получила распространение концепция одностороннего риска, которая основана

на понятии «левосторонней полудиперсии», отделяющей «нежелательные» отрицательные отклонения доходности от «желательных» положительных [1, с. 107–108].

На практике реализация подхода Г. Марковица к управлению портфелем является достаточно проблематичным, что связано с наличием ряда предположений, которые не совсем адекватно отражают рыночные реалии.

В таких условиях управление портфелем ценных бумаг по Марковицу сводится к простой диверсификации и стратегии «купи и держи». Недостатками такого подхода являются: отсутствие рекомендаций момента входа на рынок или продажи ценных бумаг; зависимость от выбранного интервала инвестирования; в условиях падения рынка такой метод неэффективен. Подобными недостатками обладают практически все портфельные теории, основанные на подходе к управлению портфелем финансовых активов, предложенных Марковицем [5, с. 78–95].

Практическая реализация основ управления портфелем ценных бумаг, заложенная У. Шарпом в модели САРМ также вызывает проблемы у инвесторов.

Еще с начала 70-х годов XX века исследователи, занимавшиеся проверкой соответствия линии доходности рынка ценных бумаг реальному положению дел и использовавшие для этих целей ретроспективный анализ доходности обыкновенных акций на фондовом рынке США, установили, что не наблюдается достаточного подтверждения ставкам доходности акций, предсказываемым САРМ. В 1977 г. теория У. Шарпа подверглась жесткой критике в работе Ричарда Ролла [6, с. 128–131]. Ролл высказал мнение, что САРМ следует отвергнуть, поскольку данная модель не допускает эмпирической проверки.

Согласно Роллу, САРМ представляет собой общую равновесную модель, основанную на предположении о существовании рыночного портфеля, который определяется как портфель, состоящий из всех инвестиционных активов. Рыночный портфель должен быть эффективным. Это означает, что для всех инвесторов рыночный портфель лежит на эффективной границе Марковица.

Ролл показал, что единственный правильный тест САРМ состоит в проверке эффективности рыночного портфеля, то есть портфеля, представляющего рынок в целом. Однако истинный рыночный портфель действительно будет эффективным, поскольку включает в себя все инвестиционные активы, поэтому трудно представить, каков он должен быть на практике. Используемые для тестирования САРМ рыночные индексы не являются эффективными по Марковицу.

Недостатки модели ценообразования САРМ также связаны с достаточно жесткими исходными предположениями. Прежде всего, с предположением о существовании эффективного рынка капитала, однородных ожиданиях, одинаковой оценке рыночного портфеля всеми инвесторами, каждый из которых должен располагать акциями всех видов, входящих в этот портфель, с наличием не учитываемых факторов и трудностями эмпирической проверки полученных рекомендаций.

На практике в расчетах в качестве рыночных используются портфели, на основе которых определяются различные биржевые индексы. Эти портфели могут принадлежать или не принадлежать эффективному множеству портфелей, что затрудняет однозначную интерпретацию полученных данных и требует известной тщательности при анализе результатов эмпирических проверок соответствия версии модели САРМ.

Принципы, заложенные рассмотренными выше «классическими» портфельными теориями и гипотезой об эффективности фондовых рынков послужили основой современных пассивных стратегий управления портфелем финансовых инвестиций.

Несмотря на то, что пассивное управление достаточно просто реализуется, предусматривая только диверсификацию, не требует от инвестора частого пересмотра портфеля, все же имеет ряд недостатков, с которыми вынуждены сталкиваться инвесторы на практике. К основным проблемам применения пассивного управления относятся следующие.

1. Для создания хорошо диверсифицированного портфеля необходимо проведение на начальном этапе мониторинга основных характеристик активов, которые будут включены в портфель. При этом существует целый ряд показателей, позволяющих произвести подробный анализ эмитента. Важным принципом проведения мониторинга является сопоставимость результатов, для обеспечения которой необходимо применять единую методику и использовать ее через равные интервалы времени. Результативность мониторинга во многом зависит от качества построения системы показателей портфеля, чувствительности к неблагоприятным изменениям.

Поскольку на практике инвесторам не всегда доступна вся информация, подобный мониторинг будет не полным, поэтому выбор эффективного портфеля, как правило, является затруднительным.

2. Результаты, которые получит инвестор при применении пассивного управления, полностью зависят выбора от временного горизонта владения. В условиях падающего рынка инвестором будет получен весь убыток. Поскольку спады на рынке обязательно присутствуют, с помощью пассивных стратегий управления невозможно намного превзойти рынок и получать ежегодную доходность.

3. Наличие фактов, противоречащих гипотезе об эффективности фондовых рынков и проблемы, существующие в теории Марковица, ставят под сомнение принципы пассивного управления и их эффективность.

4. Ввиду вышеуказанных недостатков такая стратегия может быть применима инвесторами с высокой терпимостью к риску.

Применение принципов активного управления портфелем ценных бумаг способствует устранению недостатков пассивного управления. В частности, рассмотрим основные преимущества активных стратегий управления перед пассивными.



1. Активные стратегии управления основаны на экспертном анализе рынка и ежедневном мониторинге рынка, а не только на начальном этапе.

2. Не зависят от горизонта владения и позволяют сокращать убытки в условиях падающего рынка. Благодаря оперативному отслеживанию рынка, инвестор приобретает ценные бумаги высокой доходности и быстро избавляется от низкодоходных и ненадежных ценных бумаг.

3. Как следствие из предыдущих преимуществ, следует отметить способность активных управляющих быстро реагировать на меняющиеся рыночные условия.

4. Активные стратегии управления могут быть разработаны для различных типов инвесторов с различными предпочтениями к риску и ожидаемой доходности.

Как правило, в инвестиционной практике активные стратегии управления показывают более высокие результаты, чем пассивные.

Однако многие активные стратегии управления портфелем финансовых активов, применяемые фондами коллективного инвестирования носят механический характер и основаны на принципах технического и фундаментального анализа. Зачастую подобные стратегии являются «полуинтуитивными».

При применении технического анализа для управления финансовыми инвестициями инвестор сталкивается со следующими проблемами.

1. Графические модели, широко применяемые в техническом анализе, являются совершенно субъективными. Не проводилось исследований, направленных на то, чтобы попытаться дать количественную математическую оценку.

2. Анализ графиков также весьма субъективен. Иногда графические модели не бывают абсолютно бесспорны. Даже опытные аналитики могут разойтись в их интерпретации. Некоторым аналитикам, глядя на график, может показаться, что рынок достиг дна, в то время как другой, посмотрев на тот же график, придет к выводу, что есть еще значительный потенциал для снижения.

3. Один подход, применяемый в техническом анализе, часто противоречит другому.

4. Многообразие набора инструментов для анализа графиков, что ставит инвестора в затруднительное положение выбора наиболее подходящих инструментов и индикаторов.

5. Прогнозные графики цены строятся исходя из информации, полученной в прошлом, что иногда приводит к недостоверности прогноза.

6. Согласно принципам технического анализа, инвесторам следует приобретать те финансовые активы, которые имеют импульс восходящего движения. Важно обратить внимание, что подобное приобретение, следуя поведению «толпы» часто бывает неверным.

7. Графики также обычно не могут точно прогнозировать макроэкономические тренды.

Пользуясь принципами фундаментального анализа с целью управления портфелем ценных бумаг, инвесторы также сталкиваются с рядом проблем.

1. Сложность выбора базовых предположений для построения прогнозов и наиболее приоритетных факторов.

2. Фундаментальный анализ подразумевает сбор и обработку достаточно большого объема информации, знание специфики отрасли, а это требует временных затрат.

3. Высокая степень зависимости от успеха конкретного аналитика. Подготовка фундаментального аналитика должна включать в себя не только знание разнообразных экономических показателей компаний и рыночных секторов, а также статистику, тенденции развития мировой экономики, моделирование рыночной экономики и т.п.

4. Существует проблема недостоверности данных официальных отчетов компаний-эмитентов, которые используются аналитиками в своих расчетах.

5. Недостаточная точность прогноза.

6. Появление неожиданной информации приводит к существенному запаздыванию сигналов фундаментального анализа.

7. Во-вторых, фундаментальный анализ не отвечает на вопрос «когда?». Даже если расчет справедливой цены был произведен опытным аналитиком, то точно нельзя получить ответ на вопрос, когда акции достигнут расчетного уровня.

Выявленные недостатки технического и фундаментального анализа и отсутствие экономического обоснования, на которые опирается большинство активных стратегий управления инвестиционным портфелем, обуславливают необходимость построения теоретически обоснованной активной политики управления портфелем ценных бумаг.

#### Литература:

1. Аистов А.В., Ошарин А.М., Петров С.С. Сравнительный анализ критериев выбора инвестиционного портфеля на фондовом рынке с несимметричным распределением доходностей акций // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — №3. — С. 103–108.
2. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. — М.: Научно-техническое общество академика Вавилова С.И., 2008. — 440 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 1997. — 1120 с.
4. Aggarwal R., Prabhala N.R., Puri M. — Institutional Allocation in Initial Public Offerings: Empirical Evidence // The Journal of Finance, June 2002, p. 1421.
5. Markowitz H. Portfolio selection [Текст] / Harry Markowitz // Journal of finance. 1952. Vol. 7. №1. P. 77–91.



6. Roll R. A critique of the asset pricing theory's tests Part I: On past and potential testability of the theory// Journal of Financial Economics 4 (2): New York.: G. William Schwert North-Holland Publishing Company 1977. — P. 129—176.

## Экономическое содержание активных операций и их значение в банковской деятельности

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет

Важнейшей проблемой, стоящей перед банками, является проблема управления их активами ради достижения целей деятельности банка. В зарубежной литературе с понятием и природой банковских активов сталкиваемся при характеристике баланса, который «как моментальный снимок позволяет оценить активы, обязательства и собственный капитал в конкретный момент времени». П. Роуз приводит исходное уравнение баланса, интерпретируя при этом понятие активов: Активы = Пассивы + Акционерный капитал. «Пассивы и акционерный капитал — это совокупные средства из различных источников, которые обеспечивают банку необходимую покупательную способность для приобретения активов. Активы банка представляют совокупность средств, используемых для извлечения дохода акционерами, выплаты процентов вкладчикам и оплаты труда сотрудникам в соответствии с их вкладом и квалификацией» [5].

Достоинство этого определения состоит в следующем: 1) автор при характеристике пассивов и акционерного капитала, составляющих ресурсы банка, непроизвольно подводит к понятию экономического потенциала банка как способности приобретать активы; 2) при характеристике активов указывается их конечная цель в виде достижений интересов владельцев факторов производства, используемых в банковской деятельности: а) получение дохода собственниками капитала (акционерами банка) в виде дивиденда; б) получение дохода владельцами ссудного капитала (вкладчиками банка) в виде процента; в) получение дохода собственниками трудового капитала банка в виде заслуженной заработной платы.

Однако П. Роуз прямо не говорит об экономическом потенциале, не раскрывает и механизм трансформации источников финансирования в активы, равно как и не отмечает факт существования пассивов не иначе как в форме активов. Ведь ресурсам в пассивах на определенную дату соответствует точно такая же по величине сумма активов, иначе не было бы и баланса. В любой момент времени ресурсы являются размещенными в активы: нет какого-то избытка ресурсов, не вложенных в активы. К тому же П. Роуз сузил цели использования активов, не включив туда институциональные интересы самого банка. А ведь для того, чтобы банк мог существовать ему необходимо обеспечить свою ликвидность. Кроме того, банк

должен не только поддерживать статус-кво, но и еще обеспечить свой рост, что достигается доходностью банка. Следовательно, перед активами должна стоять цель получения доходов в размерах, обеспечивающих рост банка и достаточное вознаграждение держателям факторов производства. П. Роуз в указанном выше определении не устанавливает также характер взаимоотношений между понятиями «активы банков» и «активные операции», хотя это важно с позиций управления.

В современной экономической литературе также пытаются разграничить понятия «активы» и «активные операции». С.А. Зубов отмечает: «под активами коммерческого банка понимается размещение собственных и привлеченных ресурсов, а под активными операциями — осуществление вложений с целью получения наивысшей доходности при соблюдении определенных норм ликвидности и сохранности как самого актива, так и его стоимости» [4]. Автор, видимо, исходит из посреднической деятельности банка, но изолированно рассматривает стадию аккумуляции и стадию размещения ресурсов. Активы и активные операции он относит к стадии размещения ресурсов, различая их по степени активности, хотя прямо об этом не говорит. Но из его определения вытекает, что активы — это простая фиксация факта размещения ресурсов, а активные операции — целенаправленное размещение, а следовательно — это активная деятельность банка. Им указана цель вложений в активы, ориентированная и на институциональные интересы банка; отдельно в качестве цели выделен один из аспектов ликвидности — сохранение самого актива и его стоимости, о чем нередко забывают.

Автор учебника «Деньги, кредит и банки» Владимира М.П. говорит об активных операциях как о таких, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. Видимо, принимая во внимание сложность отнесения некоторых операций к разряду пассивных или активных в бухгалтерском плане, они выделяют активно-пассивные операции, называемые услугами, которые выполняются банками по поручению клиентов за комиссионное вознаграждение (в дальнейшем будем называть их условно активными операциями). Признавая наличие активно-пассивных операций, авторы сужают их

целевое предназначение по сравнению с собственно активными операциями: услуги предоставляются банком своим клиентам только с целью получения дохода от оказания услуг и их предоставление не связано с необходимостью поддержания ликвидности банка. Кроме того, за пределами этого определения остается такое важное назначение банковских услуг, реализуемое посредством осуществления активно-пассивных операций, как комплексное удовлетворение потребностей клиентов [3].

Авторы учебника «Банковское дело» под общей редакцией С.И. Кумок, считают возможным классифицировать банковские операции на активные и пассивные с позиций изменений, происходящих в балансе банка в результате этих операций [6]. По их мнению, пассивные операции, это операции, в результате которых происходит увеличение средств, находящихся на пассивных или активно-пассивных счетах, без эквивалентного увеличения средств на активных счетах. При такой трактовке возникают сложности при классификации операций на пассивные и активные, на что справедливо указывает М.М. Ямпольский. Он ставит под сомнение целесообразность применения терминов — активные и пассивные операции, и, прежде всего, потому, что банковские операции приводят к синхронному и однонаправленному изменению остатков и по активу, и по пассиву баланса. Так, выдача ссуды с зачислением ее валюты на расчетный счет клиента в этом же банке, вызывает увеличение актива и пассива. Погашение ссуды с расчетного счета заемщика, открытого в банке-кредиторе, сопровождается одновременным уменьшением актива и пассива. Предоставление же клиенту новой ссуды с направлением ее на погашение прежней ссудной задолженности вообще не меняет размер остатков по активу и по пассиву баланса банка. По мнению М.М. Ямпольского, разграничение банковских операций на активные и пассивные, происходит из-за, якобы, ошибочной посылки, что банки осуществляют посредническую деятельность. Он же исходит из того, что суть банковской деятельности состоит главным образом в обеспечении наличного и безналичного оборота платежными средствами либо в замещении денежного оборота кредитными операциями.

Несомненно, деление банковских операций на активные и пассивные весьма условно и формально. Точнее было бы выделять банковские операции, связанные: 1) с привлечением и формированием ресурсов банка 2) с их размещением. А если вторые и можно называть активными, то по экономическому смыслу. Ведь эти операции связаны с трансформацией пассивов в активы, причем трансформацией не пассивной, а целенаправленной. Активные операции в этом смысле являются преобразователями пассивов в активы. С позиций управления, активные операции выступают управляющей системой по отношению к активам: активы производны от активных операций. Таким образом, в бухгалтерском и управленческом аспектах можно установить логическую связь:

Обобщив различные точки зрения на понимание сущ-

ности активов, можно выделить следующие их особенности, а именно:

- это балансовое понятие, которое отражает явление в виде запаса, остатка, но не потока денежных средств;
- они производны от активных операций и являются их результатом. Они фиксируют в сальдированном виде состояние динамичной активной операции на какой-то момент времени;
- связаны с размещением средств и выступают результатом трансформации пассивов в активы;

Результативность активов выражается в достижении:

- 1) конечных и промежуточных целей банка как субъекта хозяйствования — сохранение банка на основе поддержания его ликвидности и роста банка на основе обеспечения его доходности;
- 2) целей акционеров и вкладчиков — получение ими оптимальных доходов;
- 3) комплексного и качественного обслуживания клиентов;
- 4) обеспечения необходимого уровня оплаты труда в соответствии с трудовыми затратами и качеством труда работников банка.

В соответствии с отмеченными особенностями уточним дефиницию «активы». Активы — это отражение в балансе банка размещения средств в виде остатка на какой-то момент времени с целью:

- обеспечения ликвидности банка, гарантирующей его самосохранение;
- получения дохода, обеспечивающего оптимальный уровень роста банка и вознаграждения акционерам, вкладчикам и работникам банка;
- комплексного обслуживания клиентов.

Анализ мировоззрений на предмет понимания активных (условно активных) операций позволяет выделить особенности данного понятия, которое включает в понятие активных операций следующие аспекты:

- динамичный процесс, находящий отражение в бухгалтерском аспекте в виде потока (оборота по дебету и кредиту) и фиксируемый на определенный момент (в состоянии покоя) в виде остатка активов;
- посредник между активами и пассивами, трансформатор первых во вторые; являются управляющей системой по отношению к активам;

Результативность активных операций выражается в достижении тех же целей, что стоят перед активами.

Таким образом, активные операции — это денежный поток, процесс, трансформирующий пассивы в активы и активно воздействующий на активы с целью:

- обеспечения ликвидности банка, гарантирующей его самосохранение;
- получения дохода, обеспечивающего оптимальный уровень роста банка и вознаграждения акционерам, вкладчикам и работникам банка;
- комплексного обслуживания клиентов [2].

Приведенные понятия активов и активных операций имеют бухгалтерскую интерпретацию. Выделение бух-

галтерского аспекта понятия банковских активов позволяет установить субординацию между активами и активными операциями. Первостепенное значение активных операций по сравнению с активами подчеркивает важность организации активных операций, т.е. управления активами для достижения установленных целей. Чтобы понять подходы к управлению активами банка, наряду с бухгалтерской, нужна экономическая трактовка банковских активов. В первом случае мы исходили из трактовки ресурсов как арифметической суммы статей пассивов, т.е. из их «физических» форм в виде межбанковских кредитов, депозитов и т.д. Во втором случае, мы опираемся на понятия: активов как активного (банковского) продукта, ресурсов как источников финансирования активов и экономического потенциала как потенциальной способности приобретать финансовые активы.

Активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их качества (возможных результатов для банка). Количественные соотношения между разными по качеству активами (вложениями средств) или, доли разных групп активов в их общем балансовом итоге называют структурой активов. Такая структура может быть рациональной (целесообразной, оправданной) или нерациональной, эффективной (обеспечивающей приемлемый уровень доходности и прибыльности операций) или неэффективной. Судить об этом принято по следующему:

- 1) степени диверсификации активов,
- 2) структуре активов, в том числе по объемам или долям «хороших» (обеспеченных, надежных) и «плохих» (высокорисковых, необеспеченных, сомнительных, безнадежных с точки зрения возврата) активов;
- 3) степени ликвидности разных групп активов;
- 4) тому, как банк соблюдает золотое правило соответствия структуры активов структуре пассивов (по объемам и срокам привлеченных и размещенных средств).

По классификации активных операций, как и по структуре активов сложились разные точки зрения. В соответствии с международными стандартами активы обычно классифицируются по следующим категориям.

— Стандартные. Активы называются стандартными, когда способность заемщика обслуживать свои долги, вне всякого сомнения, находится на должном уровне. Обычно, когда кредиты или другие активы полностью обеспечены (включая основную сумму и проценты) денежными средствами или близкими субститутами денег (например, банковскими депозитными сертификатами и казначейскими векселями или облигациями), они классифицируются как стандартные, независимо от задолженностей и прочих неблагоприятных факторов.

— Наблюдаемые. Это активы с потенциальными слабостями, которые могут — в том случае, если они не контролируются и не исправлены, ухудшить качество актива в целом или подвергнуть в будущем риску платежеспособность заемщика. Сюда входят, например, кредиты, предоставленные на основе несостоятельного согла-

шения, при условии недостаточного контроля над залогом или отсутствия необходимой документации. Данный класс должны получать заемщики, работающие в рыночных или экономических условиях, которые в будущем могут негативно повлиять на их платежеспособность. Сказанное относится и к заемщикам, которые подвергаются влиянию текущих негативных тенденций или имеют несбалансированную структуру баланса, но еще не достигли критической точки, когда их платежеспособность подвергается опасности.

— Ниже стандарта. Данная категория свидетельствует о явно выраженных недостатках, которые подвергают опасности обслуживание долга, в частности когда первичных источников средств, направленных на погашение кредита, недостаточно и банку необходимо оценить возможность использования вторичных источников погашения, таких как залог, продажа основных средств, рефинансирование или изыскание дополнительных ресурсов. Активы ниже стандарта обычно представляют собой авансы заемщикам, которые имеют недостаточную капитализацию, и срочные кредиты заемщикам, текущие денежные потоки которых недостаточны для выполнения текущих платежей по долгам. К этой категории могут относиться также краткосрочные ссуды и авансы заемщикам, производственный цикл которых не позволяет им погасить свои долги в срок. Неработающие активы, которые просрочены по крайней мере на 90 дней, также входят в данную категорию, наряду с пересмотренными ссудами и авансами, просроченные проценты по которым были уплачены заемщиком из своих собственных средств до того, как произошел пересмотр, и которые после пересмотра непрерывно погашаются в соответствии с установленным графиком.

— Сомнительные. Данные активы имеют такие же недостатки, что и нестандартные активы, но исходя из существующих данных полное их погашение находится под вопросом. Существует вероятность убытков, но наличие определенных факторов, которые могут улучшить положение, откладывает их перевод в класс убыточных, пока картина не станет окончательно ясной. Неработающие активы, которые просрочены по крайней мере на 180 дней, также классифицируются как сомнительные, за исключением тех случаев, когда они достаточно обеспечены.

— Убыточные. Это активы, которые считаются безнадежными и имеют настолько низкую стоимость, что дальнейшее их содержание на балансе неоправданно. Это не значит, что актив не имеет никакой ликвидационной стоимости, но с практической точки зрения желательно не откладывать его списание, даже если в будущем имеется вероятность частичного его погашения. Неработающие активы, которые просрочены более чем на год, также классифицируются как убыточные, за исключением тех случаев, когда они очень хорошо обеспечены [3].

На наш взгляд самой удачной классификацией является классификация, предложенная О.И. Лаврушиным, так как эти операции являются наиболее распространенными видами активных операций банков [8]. Более на-



Рис. 1. Классификация активных операций банка

глядно классификация активных операций банка представлена в виде схемы на рис. 1.

Проведем характеристику основных видов активных операций:

1) Ссудные операции. Ссудные операции (англ. loan operations) — предоставление денежных средств клиенту банка в процессе кредитования на началах срочности, возвратности и платности.

В основе классификации ссудных операций лежат критерии: экономическое содержание операции, вид кредита, объекты, сроки, отрасль, вид открываемых счетов, порядок начисления и погашения процентов, порядок выдачи и погашения ссуды, документальное оформление операции, размер риска, характер обеспечения кредита, уровень доходности. Операции, способствующие затратам клиента в сфере производства или затратам клиента в сфере обращения определяют экономическое содержание ссудных операций. В зависимости от вида предоставляемого кредита ссудные операции делят на операции: приобретение запасов, инвестиционные, лизинговые, факторинговые, ломбардные, форфейтинговые, компенсационные, авальные, дисконтные, рэбурсные, акцептные и т.п. По объектам кредитования ссудные операции подразделяют на операции, обеспечивающие направление средств в основные (на строительство, реконструкцию, приобретение основных фондов) и оборотные (временные или постоянные запасы товарно-материальных ценностей, запасы готовой продукции, неоплаченные требования, дебиторская задолженность, временные нужды) средства, а также на сезонные и несезонные. В зависимости от срока ссудные операции бывают: краткосрочные, долгосрочные, пролонгированные и просроченные. По направлению средств в ту или иную отрасль ссудные операции могут быть торговыми, посредническими, строительными, промышленными и т.д.

В зависимости от вида открываемых счетов ссудные операции делят на операции: по простому ссудному счету, по онкольному счету, по контокоррентному счету, по овердрафту, по счету для открытой кредитной линии. Порядок начисления и погашения процентов определяет ссудные операции: с досрочным начислением процентов; с ежемесячным начислением процентов; с ежемесячным начислением процентов с оставшейся суммы долга; с единовременным начислением процентов в конце срока кредита; с начислением просроченных процентов с длительностью просроченного долга до 30 дней; начислением просроченных процентов с длительностью просроченного долга свыше 30 дней.

В зависимости от условий погашения ссуды выделяют ссудные операции: с самопогашением (например, поступление всех средств клиента по открытой кредитной линии в кредит ссудного счета); с погашением равными долями в течение согласованного срока; с неравномерным погашением в зависимости от зафиксированного в соглашении графика платежей; с единовременным погашением всей суммы сразу; аннуитетные (равные годовые взносы основной суммы займа и процентов); с погашением после срока. По порядку выдачи ссудные операции делят на операции с единовременной выдачей и выдачей по частям с нарастанием суммы долга. В зависимости от оформляемых документов ссудные операции могут совершаться: по кредитному договору или по кредитному соглашению; быть одноразовыми или постоянными; обеспеченными или бланковыми (без обеспечения). Ссудные операции классифицируют на рискованные и нерискованные в зависимости от сектора экономики, назначения, цели и качества кредита, кредитной документации и залога. По характеру обеспечения кредита ссудные операции относят к обеспеченным и не обеспеченным, обширным, ликвидным и с качественным обеспечением или обеспечением недо-



статочным, неликвидным с сомнительным качеством. По уровню доходности их подразделяют на высокодоходные, низкодоходные и операции, не приносящие дохода. Обеспечение возвратности ссуд определяют: источники погашения ссуд; порядок их погашения; документация, закрепляющая экономической и правовой механизм возврата ссуды и процентов. Источники погашения ссуд подразделяют на первичные и вторичные. Первичным источником для юридических и физических лиц выступают денежные поступления в виде выручки от реализации продукции, оказания услуг или в виде заработной платы, гонораров и т.д. Порядок погашения этими средствами задолженностей по ссуде и процентам путем внесения наличных денег или безналичного списания со счета клиента, сроки погашения частями или одной суммой предусматривается в кредитном договоре банка с клиентом и закрепляется срочными обязательствами, выписываемыми заемщиком в момент получения ссуды. Кредитный договор и срочные обязательства в этом случае служат для банка юридическим основанием для осуществления процедуры по погашению ссуды. Использование только первичного источника для обеспечения возвратности ссуд практикуется банками для надежных в финансовом отношении заемщиков, клиентов, пользующихся высокой репутацией кредитоспособности. По отношению к заемщикам, в кредитоспособности которых банк сомневается, первичные источники дополняются вторичными. К вторичным источникам возвратности ссуд относят: выручку от продажи заложенного имущества; перечисление средств гарантами или поручителями; получение средств по страховому полису; поступление средств в порядке цессии клиента банку. Использование вторичных источников возможно при соответствующем юридическом оформлении, когда в дополнение к кредитному договору между банком и заемщиком заключаются договоры о залоге, договоры о цессии или предоставлении в банк гарантийного письма, а также страхового полиса. Банк имеет право воспользоваться вторичными источниками только после неисполнения клиентом своих платежных обязательств по основному долгу и процентам за счет первичных источников. Реализация залоговых прав кредитора осуществляется по решению арбитражного суда.

2) Расчетные операции. Расчетные операции относятся к числу важнейших банковских операций. Они включают инкассовые, переводные и аккредитивные операции. Расчетные операции — операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов, в том числе для оплаты их обязательств перед контрагентами. Коммерческие банки производят расчеты по правилам, формам и стандартам, установленным Банком России, при отсутствии правил проведения отдельных видов расчетов — по договоренности между собой, при выполнении международных расчетов — в порядке, установленном федеральными законами и правилами, принятыми в международной банковской практике. Коммерческие банки, Банк России обязаны перечислять средства клиента и зачислять сред-

ства на его счет не позднее следующего операционного дня после получения соответствующего платежного документа. В случае несвоевременного или неправильного зачисления на счет или списания со счета клиента денежных средств кредитная организация, Банк России выплачивают проценты на сумму этих средств по официальной процентной ставке Банка России.

3) Кассовые операции. Наличие кассовых активов в необходимом размере — важнейшее условие обеспечения нормального функционирования коммерческих банков, использующих денежную наличность для размена денег, возврата вкладов, удовлетворения спроса на ссуды и покрытия операционных расходов, включая заработную плату персоналу, оплату различных материалов и услуг. Денежный запас зависит от: величины текущих обязательств банка; сроков выдачи денег клиентам; расчетов с собственным персоналом; развития бизнеса и т.д. Отсутствие в достаточном количестве денежных средств может подорвать авторитет банка. На величину денежной наличности влияет инфляция. Она увеличивает опасность обесценения денег, поэтому их необходимо скорее пускать в оборот, помещать в доходные активы. Из-за инфляции требуется все больше и больше наличных денег. Кассовые операции — операции, связанные с движением наличных денег, с формированием, размещением и использованием денежных средств на различных активных счетах. Значение банковских кассовых операций определяется тем, что от них зависят формирование кассовой наличности в хозяйстве, соотношение денежных средств между различными активами, статьями, пропорции между массой бумажных, кредитных купюр и билонной (разменной) монетой.

4) Инвестиционные и фондовые операции. В процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности. Указанные операции также приносят банку доход посредством прямого участия в создании прибыли. Экономическое назначение указанных операций, как правило, связано с долгосрочным вложением средств непосредственно в производство. Разновидностью инвестиционных операций банков является вложение средств в конторские здания, оборудование и оплату аренды. Указанные вложения осуществляются за счет собственного капитала банка, их назначение состоит в обеспечении условий для банковской деятельности. Эти инвестиции не приносят банку дохода. Фондовые операции банков (*securities transactions*) — операции с ценными бумагами. К фондовым операциям банков относятся: выпуск и размещение собственных ценных бумаг; кредитование под залог ценных бумаг и покупка ценных бумаг банками за собственный счет; покупка и продажа ценных бумаг на рынке по поручению и за счет клиентов; хранение и управление ценными бумагами клиентов.

5) Валютные операции. Понятие валютные операции можно определить как заключенные в определённый



временной период на конкретных условиях соглашения (контракты) участников валютного рынка по купле-продаже, предоставлению займов в иностранной валюте (денежные единицы иностранных государств и международные денежные единицы, а также подлежащие к оплате в денежных единицах иностранных государств векселя и другие ценные бумаги). Валютные операции связаны с переходом права собственности и использования валютных ценностей, а также рядом других возможностей. Можно выделить основные виды валютных операций:

— депозитные — краткосрочные (от 1 дня до 1 года) операции по привлечению средств в иностранной валюте и их размещению на банковских счетах, т.е. валютные средства предоставляются в одностороннем порядке

— конверсионные — представляют собой обмен (покупка — продажа) эквивалентными суммами по установленному (или согласованному) курсу валют на конкретную дату. Данный вид операций на мировом рынке — преобладающий. Согласованный курс обмена валют (валютный курс) представляет собой соотношение между денежными единицами разных стран, (цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны). Агентами валютного рынка являются банки, международные кредитные и финансовые организации, валютные биржи, брокерские фирмы, различные фонды и внешне-торговые компании, частные лица. Но основную часть валютных операций осуществляют коммерческие банки, они — главные посредники на мировом валютном рынке.

Валютные операции можно назвать самостоятельным направлением бизнеса, сферы деятельности которого следующие: Международные инвестиции (международное движение капиталов) международная торговля товарами, услугами, продуктами интеллектуальной собственности, авторскими правами; международный туризм; международные операции с валютной денежной наличностью. Современное международное сообщество вплотную зависит от состояния на финансовых рынках и наоборот, поэтому усиление валютной зависимости вызывает необходимость координировать валютную политику разных стран, чтобы стабилизировать и улучшать экономическую состоятельность.

6) Гарантйные операции. Банковская гарантия — обязательство банка-гаранта, выданное по поручению клиента (и за его счет) заплатить получателю банковской гарантии денежную сумму в соответствии с договором между клиентом и получателем. Выплата производится по представлении письменного требования получателя, а также дополнительных документов, указанных в банковской гарантии. В отличие от документарного аккредитива и документарного инкассо, банковская гарантия является не формой расчетов между сторонами по договору, а ин-

струментом, призванным обеспечить выполнение тех или иных обязательств сторон.

Рассмотренная выше классификация активных операций банка относится к классификации, предусматривающая экономическое содержание активных операций банка. Следует отметить, что активные операции банка можно классифицировать и по другим основаниям. Так, в зависимости от риска активные операции банка делят на рисковые и безрисковые. К последним относятся операции по корреспондентскому счету, отчисления банка в резервный фонд в ЦБРФ, операции с денежной наличностью. Остальные располагаются по степени возрастания риска: операции с государственными ценными бумагами, краткосрочные и долгосрочные кредиты, факторинговые и лизинговые сделки. В зависимости от доходности операции делят на приносящие доход и не приносящие его. К бездоходным относятся: отдельные операции с денежной наличностью, операции по корреспондентскому счету, отчисления в резервный фонд в ЦБРФ, беспроцентные ссуды, пролонгированные и отсроченные ссуды в течение того времени, когда по ним не уплачивается процент. Операции, приносящие доход, классифицируются по признаку его стабильности. К операциям, приносящим нестабильный доход, относят: консалтинговые, юридические, доставка ценностей и банковских документов, прочие операции. По уровню ликвидности активные операции подразделяются на операции, характеризующиеся мгновенной ликвидности, ликвидные и операции долгосрочной ликвидности.

Таким образом, активные операции банка — размещение банком имеющихся у него финансовых ресурсов с целью пустить их в оборот и получить прибыль. Наиболее распространенные формы подобных операций: предоставление денежных средств в кредит под проценты, вложения в ценные бумаги, инвестиции в производство. Значение активных операций для любого коммерческого банка очень велико. Активные операции обеспечивают доходность и ликвидность банка, т.е. позволяют решить две главные цели деятельности коммерческого банка. Активные операции имеют также важное народнохозяйственное значение. Именно с помощью активных операций банки могут направлять высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности денежные средства тем участникам экономического оборота, которые нуждаются в капитале, обеспечивая перелив капиталов в наиболее перспективные отрасли экономики, содействуя росту производственных инвестиций, внедрению инноваций, осуществлению реструктуризации и стабильному росту промышленного производства, расширению жилищного строительства. Большое социальное значение имеют ссуды банков населению.

#### Литература:

1. Банковское дело / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. — М., 2011.
2. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2010.

3. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / М.П. Владимирова, А.И. Козлов. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2006.
4. Жарковская, Е.П. Банковское дело. — М.: Омега, 2009.
5. Кумок С.И. «Создание и организация деятельности коммерческого банка» М.: Вече 1994
6. Организация деятельности коммерческого банка / Под. ред. Тагирбекова К.Р. М.: «Весь мир». 2004.
7. Управление деятельностью коммерческого банка / Под ред. О.И.Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2010.
8. [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru)

## Роль инвестиционной составляющей в методах оценки конкурентных преимуществ банка

Колесов Павел Федорович, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Для проведения анализа инвестиционной деятельности банков и оценки ее влияния на финансово-экономические показатели, определяющие конкурентные преимущества банка, используется те же источники информации, которые применяются для оценки деятельности банка в целом. Поэтому данные источники можно сгруппировать следующим образом:

- бухгалтерская финансовая отчетность;
- учредительные и финансовые документы: учредительный договор, устав банка, список акционеров, лицензии, аудиторские заключения, годовые отчеты, оперативная информация;
- информация в средствах массовой информации: рейтинги, аналитические и деловые статьи;
- информация, полученная у третьей стороны;
- заключение специализированных агентств, мнение экспертных групп, специалистов, отзывы клиентов.

Основным методом исследования деятельности коммерческого банка и инвестиционной деятельности в частности является метод экономического анализа использующий комплексное, органически взаимосвязанное исследование с использованием математических, статистических, учетных и других приемов обработки информации.

Оценка баланса и финансовой отчетности дает возможность определить общее финансовое состояние, степень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, надежности, уровень рискованности отдельных операций, определить источники собственных, заемных и привлеченных средств, структуру их размещения на установленную дату либо за определенный период.

Анализ различных операций банка является одним из важнейших направлений экономической работы. В данной статье основная цель анализа инвестиционной деятельности — получение ключевых (информационных) параметров, дающих объективную и точную картину влияния данной деятельности на конкурентные преимущества банка.

Цели анализа достигаются в результате решения определенных взаимосвязанных аналитических задач. Основной фактор при решении аналитической задачи — объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность коммерческого банка это лишь «сырая» информация, подготовленная в ходе выполнения в банке учетных процедур.

В процессе анализа данных баланса банка широко применяются методы группировки, табличные, а также другие экономико-математические и статистические методы.

К числу наиболее распространенных приемов анализа относятся:

*Метод группировки* позволяет изучать экономические явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявлять влияние на изучаемый показатель отдельных факторов, обнаруживать проявление тех или иных закономерностей, свойственных деятельности банков. Важно помнить, что в основу группировки всегда должна быть положена экономически обоснованная классификация изучаемых явлений и процессов, а также обуславливающих их причин и факторов. Метод группировки позволяет путем систематизации данных баланса банка разобратсья в сущности анализируемых явлений и процессов.

В случае исследования инвестиционной деятельности балансовые статьи могут быть сгруппированы так: депозитно-ссудные, собственные операции с ценными бумагами, инвестиционно-посреднические (инвестиционный банкинг).

*Метод сравнения* необходим для получения исчерпывающего представления о деятельности банка. Важно постоянно следить за изменениями отдельных статей баланса и расчетных показателей, при этом непременно сравнивая их значения. Метод сравнения позволяет определить причины и степень воздействия динамических изменений и отклонений, например, фактической ликвидности от нормативной, выявить резервы повышения доходности банковских операций и снижения операционных расходов.



Рис. 1. Методы сравнения

Необходимо помнить, что условием применения метода сравнений является полная сопоставимость сравниваемых показателей, т.е. наличие единства в методике их расчета. В связи с этим используют методы сопоставимости: прямого пересчета, смыкания, приведения к одному основанию.

Интерес для практической деятельности и управления банком имеет не только внутрибанковский сравнительный анализ, но и сопоставление основных важнейших показателей доходности, ликвидности, надежности, активности инвестиционной деятельности с данными других банков. Рассматриваемый метод анализа называют межбанковским сравнительным анализом, его используют, как правило, банки-корреспонденты, потенциальные клиенты, а также пайщики банка для оценки результативности банковского менеджмента.

В целом при анализе деятельности коммерческого банка применяются несколько видов сравнений, представленных на рис. 1.

*Метод коэффициентов* используется для выявления количественной связи между различными статьями, разделами или группами статей баланса. Параллельно с ним могут использоваться методы группировки и сравнения. С помощью метода коэффициентов можно рассчитать удельный вес определенной статьи в общем объеме пассива (актива) или в соответствующем разделе баланса. Так может быть определена доля инвестиционных операций в общей величине активов. Активные (пассивные) счета могут сопоставляться как с противоположными счетами по пассиву (активу), так и с аналогичными счетами балансов предыдущих периодов, т.е. в динамике.

Метод коэффициентов нужен для контроля достаточности капитала, уровня ликвидности, размера рискованности операций коммерческих банков со стороны ЦБ России.

*Метод элиминирования* позволяет выявить влияние отдельных факторов на обобщающий показатель путем устранения влияния других факторов. Один из приемов элиминирования — метод цепных подстановок. Условием его применения является наличие мультипликативной формы связи, при которой факторы выступают сомножителями. Сущность метода заключается в последова-

тельной замене базисной величины частных показателей фактической величиной и последовательном измерении влияния каждого из них. В заключение устанавливается алгебраическая сумма влияния всех факторов на результат.

Метод элиминирования нашел широкое применение в анализе факторов, влияющих на процентные доходы или расходы банка. Его можно использовать и для анализа кредитных вложений, обязательств банка, прибыли и др. Возможно применение и других методов измерения влияния отдельных факторов на результативный показатель (рис. 2).

Рассмотренные методы позволяют выделить наиболее существенно влияющие на результат факторы (кредитная деятельность, инвестиционная деятельность и др.), установить положительные и отрицательные моменты в деятельности банка, выявить резервы повышения его эффективности.

Правоммерно использование некоторых методов финансового менеджмента и анализа, включающих расчеты приведенных стоимостей, потоков денежных поступлений, применение портфельного подхода в оценке и анализе пассивов и активов, а также анализа окупаемости инвестиционных проектов.

Так же анализ банковского баланса можно классифицировать относительно различных критериев:

- сплошной просмотр финансовой отчетности;
- горизонтальный анализ финансовой отчетности;
- вертикальный анализ финансовой отчетности;
- трендовый анализ финансовой отчетности;
- анализ относительных показателей (коэффициентов);
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.

Метод сплошного просмотра финансовой отчетности основывается на оценке абсолютных показателей деятельности банка. Такой подход предполагает последовательный просмотр финансовых отчетов по статьям, сопоставление статей между собой и выявление динамики.

Например, анализ бухгалтерского баланса банка позволяет получить информацию о собственном капитале, его структуре, источниках привлеченных средств, вели-

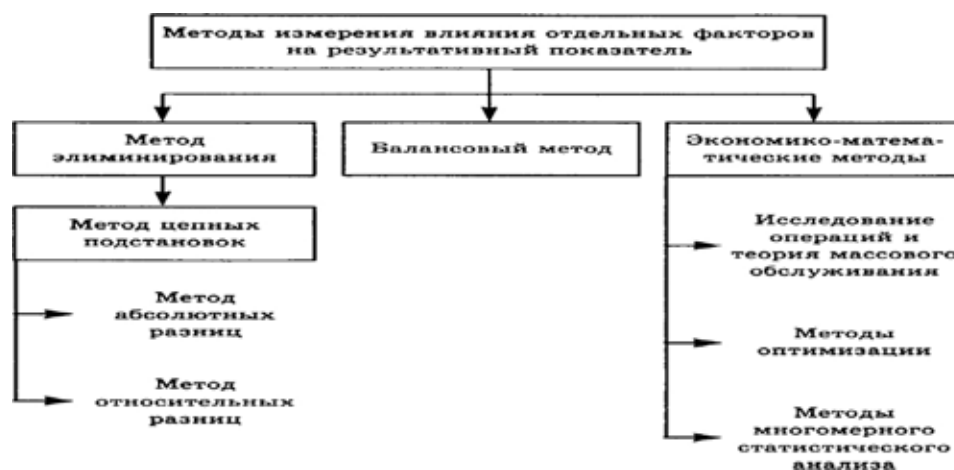


Рис. 2 Методы измерения влияния отдельных факторов на результирующий показатель

чине активов и направлениях их размещения, размере прибыли (убытков), доходов и расходов и т.д. Достоинство метода сплошного просмотра отчетности — в его простоте.

Горизонтальный анализ финансовой отчетности предполагает ретроспективную оценку деятельности банка путем сравнения абсолютных и относительных показателей финансовой отчетности сопоставляемых периодов.

В основу вертикального анализа финансовой отчетности положена оценка относительных показателей, характеризующих удельный вес отдельных статей финансовых отчетов в общем итоге отчета. Он включает в себя анализ структуры баланса, структуры доходов и расходов.

Эффективным методом, позволяющим проследить динамику изменения показателей деятельности банка, является трендовый анализ, основанный на оценке динамики финансового состояния. Трендовый анализ включает расчет и оценку относительных отклонений отдельных показателей финансовой отчетности на протяжении ряда периодов по отношению к выбранному базовому периоду.

Преимуществом трендового анализа является возможность не только определить направление изменения финансового состояния кредитной организации, дать этому процессу количественную оценку по отношению к базовому периоду, но и прогнозировать изменения на основе различных статистических методов.

Существуют также и другие методы анализа: статистические, эконометрические, адаптивный метод и математический.

Кроме того в зависимости от объекта оценки анализ баланса банка можно разделить на: функциональный, структурный, операционно-стоимостный.

Функциональный анализ баланса позволяет выявить особенности деятельности коммерческого банка, его возможности, формы и перспективы взаимодействия с другими контрагентами банковской системы, а также произвести оценку эффективности и целесообразности выполняемых банком функций. Исследование проводится на основе общей суммы баланса, соотношений размеров депозитов

и кредитов, собственных и привлеченных средств. В ходе анализа выявляются ключевые направления деятельности коммерческого банка, определяющие его специализацию. В результате функционального анализа уточняется возможность повышения ликвидности банка и прибыльности его операций путем исключения из их числа тех, которые имеют низкую доходность и чрезмерную рискованность, а также посредством поиска более прогрессивных способов выполнения необходимых для банка операций. Одновременно выясняется степень надежности и конкурентоспособности исследуемого коммерческого банка.

Структурный анализ проводится по видам банковских операций. Посредством данного анализа выявляются состав и удельный вес экономических контрагентов по активным и пассивным операциям, а также структура доходов, расходов и прибыли банка.

Операционно-стоимостный анализ сводится к определению рентабельности операций банка не только на базе сопоставления доходов по активным и расходов по пассивным операциям, но и с учетом стоимости их обработки, а также затрат на оказание бесплатных услуг.

По сути, все методы, которые можно и необходимо использовать при анализе инвестиционной деятельности, — это хорошо известные методы общей теории статистики и математической статистики. Необходимо отметить, что наличие той или иной исходной статистической информации изначально определяет погрешность результата анализа. Неточно проведенный анализ может повлечь за собой очень много негативных последствий, таких как потеря клиентуры, отрицательная реклама в средствах массовой информации, снижение прибыльности, т.е. снижению конкурентоспособности коммерческого банка.

На основе проведенного исследования видов анализа банковского баланса и применяемых при этом методов автором проведена систематизация методов применяемых при анализе инвестиционной деятельности в методическом обеспечении, определяющем конкурентные преимущества банков, и представлена в таблице 1.

Таблица 1

## Методы анализа инвестиционной деятельности

Метод анализа	Для чего применяется	Виды анализа в зависимости от объекта оценки	Для чего применяется
Метод группировки	Позволяет провести группировку инвестиционной деятельности по экономически обоснованным критериям	Функциональный	Позволяет выявить особенности деятельности коммерческого банка, его возможности, а также произвести оценку эффективности и целесообразности выполняемых банком функций.
Метод сравнения	Позволяет сопоставить активность инвестиционной деятельности с данными других банков и за различные периоды.		
Метод коэффициентов	Позволяет определить нормативы ЦБ РФ, рентабельность		
Методы измерения влияния отдельных факторов на результирующий показатель	Позволяет выявить влияние инвестиционной деятельности на обобщенные показатели конкурентоспособности банка		
Метод сплошного просмотра финансовой отчетности	Позволяет определить абсолютные показатели инвестиционной деятельности банка	Структурный,	Проводится по видам банковских операций. Посредством данного анализа выявляются структура доходов, расходов и прибыли банка.
Метод горизонтального анализа финансовой отчетности	Позволяет провести ретроспективную оценку инвестиционной деятельности банка		
Метод вертикального анализа финансовой отчетности	Позволяет определить относительные показатели, характеризующие удельный вес инвестиционной деятельности в общем итоге активов	Операционно-стоимостный	Сводится к определению рентабельности операций банка на базе сопоставления доходов по активным и расходов по пассивным операциям.
Метод трендового анализа фин. отчетности	Позволяет оценить динамику показателей инвестиционной деятельности.		

Так как эффективность деятельности присутствует в той или иной мере во всех методиках оценки конкурентоспособности коммерческого банка уточним определение «эффективность коммерческого банка».

Рассматривая понятие «эффективность» с позиции экономической теории, мы приходим к выводу, что под данным термином понимается прежде всего соотношение результата к затратам, которые обусловили его получение. «В общем случае эффективность определяется рачительностью, экономностью, экономностью хозяйствования и измеряется результатом, полученным от каждой единицы использованного ресурса (фактора) производства за определенное время» [1].

Банк, как особую посредническую фирму на финансовом рынке, также можно рассматривать с точки зрения эффективности ее деятельности.

Теоретиками банковского дела эффективность коммерческого банка определяется на основании различных критериев. Наиболее распространенной является точка

зрения, когда эффективность трактуется с позиции доходности и прибыльности. Так авторским коллективом под руководством Кравцовой Г.И. отмечается: «Доходность банка выступает основным показателем эффективности его хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности... Общий объем, динамика и структура доходов банка являются индикаторами эффективности управления, что необходимо для сохранения и укрепления общественного доверия к кредитному институту» [2, с. 355].

Хотелось бы отметить, что способность генерировать доход тем или иным активом еще не свидетельствует об эффективности проводимых операций. Необходимо в качестве индикатора эффективности изучать не только способность приносить доход, но прежде всего, способность приносить прибыль. «Размер динамики и структура прибыли отражает степень эффективности работы банка» [2, с.365]. Если характеризовать деятельность банка только с позиции генерации прибыли, то таким показателем будет являться рентабельность того или иного актива.



Тавасиев А.М. выделяет критерии, по которым можно судить об эффективной и неэффективной структуре активов, которые расширяют представления об эффективности. Такими критериями, по его мнению, считаются:

«Степень диверсификации активов, структура активов, в том числе по объемам или долям «хороших» (обеспеченных, надежных) и «плохих» (высокорискованных, критических, необеспеченных, сомнительных, безнадежных с точки зрения возврата) активов;

Степень ликвидности разных групп активов;

В какой мере банк соблюдает золотое правило соответствия структуры активов структуре пассивов (по объемам и срокам привлеченных и размещенных средств)» [3, с. 315].

Таким образом, Тавасиев А.М. выделяет не только рентабельность как критерий эффективности, а говорит о качестве, рискованности, ликвидности активов.

Рассмотренные точки зрения на эффективность деятельности банка либо приводятся в отношении функционирования банка в целом, либо затрагивают активные операции коммерческих банков. Применительно же к единичным операциям банка, в частности к кредитной деятельности, в литературе встречаются разрозненные взгляды на эффективность кредитных операций.

Относительно узкого направления кредитной деятельности банка, в частности кредитно-инвестиционной, встречаются следующие разрозненные, не обобщенные в единую методику критерии эффективной организации инвестиционного кредитования.

В тоже время эффективность инвестиционной деятельности в экономической литературе сводится в основном к оценке деятельности банка на рынке ценных бумаг, либо к анализу деятельности банка на сегменте реальных инвестиций, когда банк осуществляет инвестиции в собственное развитие.

На основании изучения взглядов экономистов на категорию «эффективность» в целом и, в частности, на эффективность деятельности банка, автором предлагается уточненное определение:

**Эффективность коммерческого банка — это экономическая категория, комплексно выражающая прибыльность коммерческого банка, при условии соблюдения нормативов ликвидности и риска установленного ЦБ РФ на текущий момент времени.**

В процессе управления деятельностью коммерческого банка дилемма «прибыль—риск» проявляется в форме конфликтности критериев достижения максимума рентабельности и минимизации риска ликвидности. Если ресурсы неограниченно инвестируются в высокодоходные активы, как правило, банк испытывает недостаток ликвидных средств и может оказаться перед угрозой банкротства. Если в высоколиквидных активах хранится значительная часть финансовых ресурсов, превышающих некоторый критический уровень, то возможности коммерческого банка по получению прибыли снижаются за счет уменьшения доли высокодоходных активов, а следо-

вательно, ухудшается общее экономическое и финансовое состояние.

*Прибыль* коммерческого банка одна из основных целей его деятельности. Полученная прибыль является базой для увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, гарантирующего стабильность финансового положения и ликвидность баланса, обеспечения соответствующего уровня дивидендов, расширения и повышения качества банковских услуг. Показатель прибыли официально считается основным конкурентным преимуществом банка. Поэтому оценка прибыли и факторов, влияющих на ее величину, является одним из ключевых вопросов финансового анализа и оценки эффективности деятельности коммерческого банка.

Анализ прибыли следует начинать с рассмотрения составляющих компонентов: доходов, расходов, налогов, уплаченных в бюджет. Сопоставление темпов роста указанных компонентов, позволяет оценить какой из факторов оказал позитивное (негативное) влияние на прибыль (в абсолютных величинах).

Анализ доходов и расходов раскрывает причины их изменений. Все рекомендации, сделанные относительно увеличения доходов и сокращения расходов, актуальны для выявления резервов роста банковской прибыли.

Исходя из экономической природы прибыли (П) как разницы между доходами и расходами, всю совокупность факторов, влияющих на ее величину, можно разделить на две группы: факторы, определяющие величину доходов (Д) и факторы, определяющие величину расходов (Р), то есть:

$$П = Д - Р. \quad (1)$$

Исследование влияния этих факторов и является основой методики факторного анализа финансовых результатов деятельности.

При кажущейся простоте и известности этого подхода, методика факторного анализа и оценки эффективности деятельности коммерческого банка еще окончательно не сложилась, о чем свидетельствует содержание соответствующих разделов в учебниках по анализу деятельности банков. Однако основы для разработки целостной методики такого анализа есть.

Как справедливо отмечает Г.Н. Щербакова, «многообразие факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности коммерческих банков, определяет необходимость рассмотрения этих результатов в процессе их исследования как многофункциональной и многоцелевой экономической системы. Поэтому и описание ее следует производить с помощью системы экономических показателей» [4, с. 291], а сам «алгоритм формирования показателей финансовых результатов коммерческих банков определяется принятой системой бухгалтерского учета и используемыми формами официальной финансовой отчетности, устанавливаемыми ЦБ РФ» [4, с. 292].

Основной методикой анализа финансовых результатов и оценки эффективности деятельности коммерческого банка является методика в основе, которой лежит

содержание отчета о прибылях и убытках, установленного Банком России для коммерческих банков. В соответствии с Указанием ЦБ РФ от 12.11.2009 г. №2332-У коммерческие банки ежеквартально представляют в Банк России отчет о прибылях и убытках кредитной организации по форме 0409102.

На первом этапе анализа необходимо изучить источники и объемы получаемых доходов, поскольку они являются главным фактором формирования прибыли. Одним из источников получаемых доходов является инвестиционная деятельность.

Следующим этапом анализа финансовых результатов деятельности банка является оценка динамики и структуры расходов банка. Исходные данные для анализа совокупных расходов коммерческого банка содержатся во второй части отчета о прибылях и убытках формы 0409102. На основе этих данных, аналогично анализу доходов, проводится оценка динамики и структуры расходов в соответствии с принятой в отчете классификацией, определяется влияние отдельных факторов, в том числе и инвестиционной деятельности, на их величину.

Проведенный анализ доходов и расходов позволяет перейти к непосредственной оценке финансового результата деятельности банка, который определяется как разница между полученными доходами и произведенными расходами. Положительный финансовый результат является прибылью, отрицательный — убытком.

Существует метод оценки прибыльности банковской деятельности с помощью относительных показателей (коэффициентный метод).

Основными показателями (коэффициентами) прибыльности банка являются:

- валовая балансовая прибыль к итогу актива баланса (K1);
- прибыль за вычетом налогов к активу баланса (K2);
- прибыль к собственному капиталу (K3);
- прибыль к уставному фонду банка (K4);
- норма прибыли на акцию (K5).

*Общий уровень рентабельности банка* ( $R_{\text{общ}}$ ) позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода (доля прибыли в доходах):  $R_{\text{общ}} = \text{Прибыль} / \text{Доходы банка}$ .

Коэффициент прибыльности K1 используется для общей количественной оценки прибыльности банка; K2 — для определения степени воздействия налоговой политики на прибыльность коммерческого банка и учета ее в работе банка.

Основным показателем прибыльности банка принято считать норму прибыли на капитал:

$$K3 = \text{Прибыль} / \text{Капитал}$$

Данный показатель характеризует прибыль, приходящуюся на 1 рубль капитала. Знаменатель можно расширить введением всех собственных средств банка. Акционеры (пайщики) банка, сопоставив значения этого показателя в разных банках, могут принимать решение о размещении своих средств.

$\text{Прибыль} / \text{Капитал} = \text{Прибыль} / \text{Все активы} * \text{Все активы} / \text{Капитал}$ ;

Доходность банковской деятельности находится в прямой зависимости от «работоспособности» активов (Прибыль/Все активы) и в обратной зависимости от коэффициента достаточности капитала (Капитал/Все активы). В связи с этим обстоятельством становится ясно, почему банку выгодно функционировать на грани риска, т.е. с наименьшим обеспечением активов собственным капиталом.

В современных условиях возможности роста доходности за счет уменьшения показателя достаточности капитала ограничены, поскольку рост активов должен подкрепляться расширением ресурсной базы. Но в условиях конкуренции многие банки не имеют возможности довести до оптимального уровня отношение капитала к активам. При этом высокий удельный вес собственных ресурсов банка в структуре пассивов уменьшает общую стоимость ресурсов для банка и, следовательно, увеличивает прибыльность. Поэтому такие банки могут иметь большую прибыль при низкой доходной марже.

Резервом увеличения доходности остается повышение степени прибыльности активов. Данный показатель характеризует рентабельность активных операций и оценивает величину прибыли на 1 руб. активов.

Так как не только прибыль и рентабельность определяют эффективность деятельности коммерческого банка, перейдем к изучению существующих методов анализа его надежности и ликвидности.

Основным методом анализа надежности банка и ликвидности в настоящее время является нормативный метод (расчет экономических нормативов/коэффициентов, по методикам ЦБ РФ).

Для обеспечения устойчивости банковской системы ЦБ РФ издал Инструкцию №110-И от 16.01.2004 «Об обязательных нормативах банка», которая устанавливает ряд экономических нормативов, т.е. определенных коэффициентов с заданным уровнем. В основу Инструкции ЦБ РФ №110-И положены рекомендации Базельского комитета по разработке экономических нормативов деятельности коммерческих банков.

Экономические нормативы рассчитываются коммерческими банками на основе данных бухгалтерского баланса при помощи метода коэффициентов и служат для контроля над деятельностью коммерческих банков не только со стороны ЦБ РФ, но и для целей внутреннего аудита.

Анализ экономических нормативов осуществляется по следующим направлениям:

- сравнение фактических значений показателя с нормативным;
- рассмотрение динамики изменения анализируемого показателя;
- выявление факторов, оказавших воздействие на показатели.

Анализ состояния капитала рассматривается во взаимосвязи с оценкой показателя, характеризующей доста-

Таблица 2

Показатели эффективности инвестиционной деятельности коммерческих банков и методы ее анализа в методическом обеспечении, определяющем конкурентные преимущества банка

	Прибыль	Рентабельность	Надежность	Ликвидность
Инвестиционное кредитование	Процентный доход	Общая рентабельность, рентабельность активов	Норматив достаточности собственных средств (капитала)	Норматив долгосрочной ликвидности (Н4).
Инвестиционный банкинг	Комиссионный доход	Общая рентабельность	Не оказывает влияния	Не оказывает влияния
Основные методы анализа	Метод коэффициентов (нормативный)			
	Метод сплошного просмотра финансовой отчетности			
	Метод группировки			
	Метод измерения влияния отдельных факторов на результативный показатель			

точность капитала (Н1) одним из важных показателей конкурентоспособности коммерческих банков.

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1) обусловлен двумя его составляющими:

- объемом собственного капитала;
- суммарным объемом активов, взвешенных с учетом риска.

Воздействие этих компонентов на рассматриваемый нормативный коэффициент противоположно: коэффициент достаточности капитала возрастает при росте объема собственного капитала и снижается при увеличении риска активов. Кредитование инвестиционных проектов оказывает существенное влияние на суммарный объем активов, взвешенных с учетом риска.

Минимально допустимое значение норматива Н1 (т.е. минимальная величина уставного капитала в процентах от объема рискованных активов) устанавливается ЦБ в зависимости от размера собственных средств (капитала) банка.

В результате анализа достаточности капитала конкретного банка должны быть сделаны выводы о трансформации активов, взвешенных по степени риска, и их влияние на уровень достаточности капитала.

После оценки достаточности капитала банка начинается этап анализа ликвидности его баланса.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка ЦБ РФ установил нормативы ликвидности (текущей, мгновенной и долгосрочной). Для коммерческих банков эти нормативы определяются как:

- соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов, пассивов, а также других факторов;
- соотношение ликвидных активов и суммарных активов.

Рассчитываемые банком коэффициенты ликвидности должны поддерживаться не ниже определенного ЦБ уровня, называемого нормой ликвидности. При этом оценка уровня ликвидности коммерческого банка осуществляется путем сопоставления фактических значений

коэффициентов ликвидности конкретного банка с установленными нормативами.

Среди них особенно важны нормативы ликвидности, значения которых зависят, в основном, от эффективности депозитной, кредитной и инвестиционной политики банка.

Так как кредитование инвестиционных проектов носит долгосрочный характер то при увеличении его объемов существенное влияние будет оказываться на Норматив долгосрочной ликвидности (Н4).

Норматив долгосрочной ликвидности (Н4) представляет собой отношение выданных банком кредитов, займов и депозитов в драгметаллах со сроком погашения свыше года к капиталу банка, а также обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и другим долгосрочным обязательствам на срок свыше года и рассчитывается по формуле

Пофакторный анализ существенных отклонений позволяет выявить влияние инвестиционной деятельности на изменение ликвидности банка.

При таком методическом подходе рассчитываются показатели экономической эффективности по всем направлениям деятельности банка, в том числе и инвестиционной деятельности, и выводится оценка их влияния на финансовый результат.

Принимая во внимание тот факт, что банки обязаны публиковать в средствах массовой информации данные по балансовому счету и отчету о прибылях и убытках, на основе вышеупомянутых сведений всегда можно предварительно оценить и выбрать лучшие среди функционирующих банков, используя предлагаемые методы.

Автором предлагается следующая систематизация показателей эффективности инвестиционной деятельности коммерческих банков и методов ее оценки в методическом обеспечении, определяющем конкурентные преимущества банка (таб. 2).

Подводя итог проведенного исследования роли инвестиционной составляющей в методах оценки конкурентных преимуществ банка необходимо отметить, что основные конкурентные преимущества, которые оце-

ниваются в большинстве методик — надежность и эффективность деятельности банка. Критериями данных показателей, на которые оказывает влияние инвестиционная деятельность, по мнению автора являются прибыль, общая рентабельность, рентабельность активов, норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н1), норматив долгосрочной ликвидности (Н4).

При этом основным методом оценки эффективности деятельности коммерческого банка является метод измерения влияния отдельных факторов на результирующий показатель в основе, которого лежит содержание отчета о прибылях и убытках. Основным методом анализа надежности и ликвидности банка в настоящее время является нормативный метод (расчет экономических нормативов/коэффициентов, по методикам ЦБ РФ).

Применяя данные критерии эффективности инвестиционной деятельности и методы их оценки можно оценить влияние инвестиционной составляющей на общую конкурентоспособность коммерческого банка.

Подводя итог, необходимо указать, что переход к рынку узаконивает новую роль прибыли как оценочного показателя работы банков. Пофакторный анализ получаемой

прибыли позволяет выявить влияние инвестиционной деятельности на величину прибыли.

Основным показателем прибыльности банка является отношение прибыли к Капиталу. Рентабельность банковской деятельности находится в прямой зависимости от работоспособности активов, от их отдачи, коэффициента достаточности капитала. Инвестиционное кредитование является одним из факторов оказывающих влияние на рентабельность активов и достаточность капитала. Инвестиционный банкинг оказывает существенное влияние на общую рентабельность банка.

Сочетание двух целей совершения активных операций: получения наибольшего дохода и обеспечения своей ликвидности — характеризует специфику банка как коммерческого предприятия, использующего преимущественно привлеченные ресурсы.

В силу экономического кризиса, инфляции и, следовательно, более высокого риска, российские коммерческие банки на современном этапе развития банковского сектора предпочитают заниматься не столько инвестиционным кредитованием, сколько другими более доходными и менее рискованными операциями (инвестиционный банкинг).

#### *Литература:*

1. Курс экономики: Учебник / Под. Ред. Б.А. Райзберга. — ИНФА — М, 1997, с. — 134.
2. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник/Г. И. Кравцова, Н.К. Василенко, И.К. Козлова и др.; Под общ. Ред. Г.И. Кравцовой. — Мн.: БГЭУ, 2001, с. — 365.
3. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. Пособие для вузов/ Под. Ред. проф. А.М. Тавасиева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, с. — 676.
4. Щербакова Г.Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе составленной по российским и международным стандартам. — М.: Вершина, 2007. — с. 292.

## **Финансовый механизм стоимостно-ориентированной финансовой политики предприятия**

Коптева Елена Петровна, кандидат экономических наук, доцент  
Ульяновский государственный университет

**Ф**инансовый механизм предприятия представляет собой совокупность приемов и методов, позволяющих реализовывать направления его финансовой политики, обеспечивать достижение поставленной цели.

Финансовый механизм СОФПП позволяет функционировать системе управления стоимостью бизнеса, обеспечивая возможности ее максимизации.

Основу финансового механизма составляют пять элементов:

- 1) финансовые методы;
- 2) финансовые инструменты;
- 3) правовое обеспечение;
- 4) нормативное обеспечение;
- 5) информационное обеспечение.

*Финансовые методы* представляют собой способ воздействия на финансовые отношения и финансовые ресурсы, с целью максимизации прибыли. Перечень финансовых методов, который можно встретить в современной экономической литературе, выглядит достаточно несистематизировано. Автор обобщил и сгруппировал финансовые методы, которые по назначению целесообразно классифицировать в группы.

В результате проведенного исследования, было установлено, что финансовые методы, позволяющие реализовывать СОФПП, можно разделить на шесть взаимосвязанных групп:

- методы обработки информации;
- методы перераспределения ресурсов предприятия;

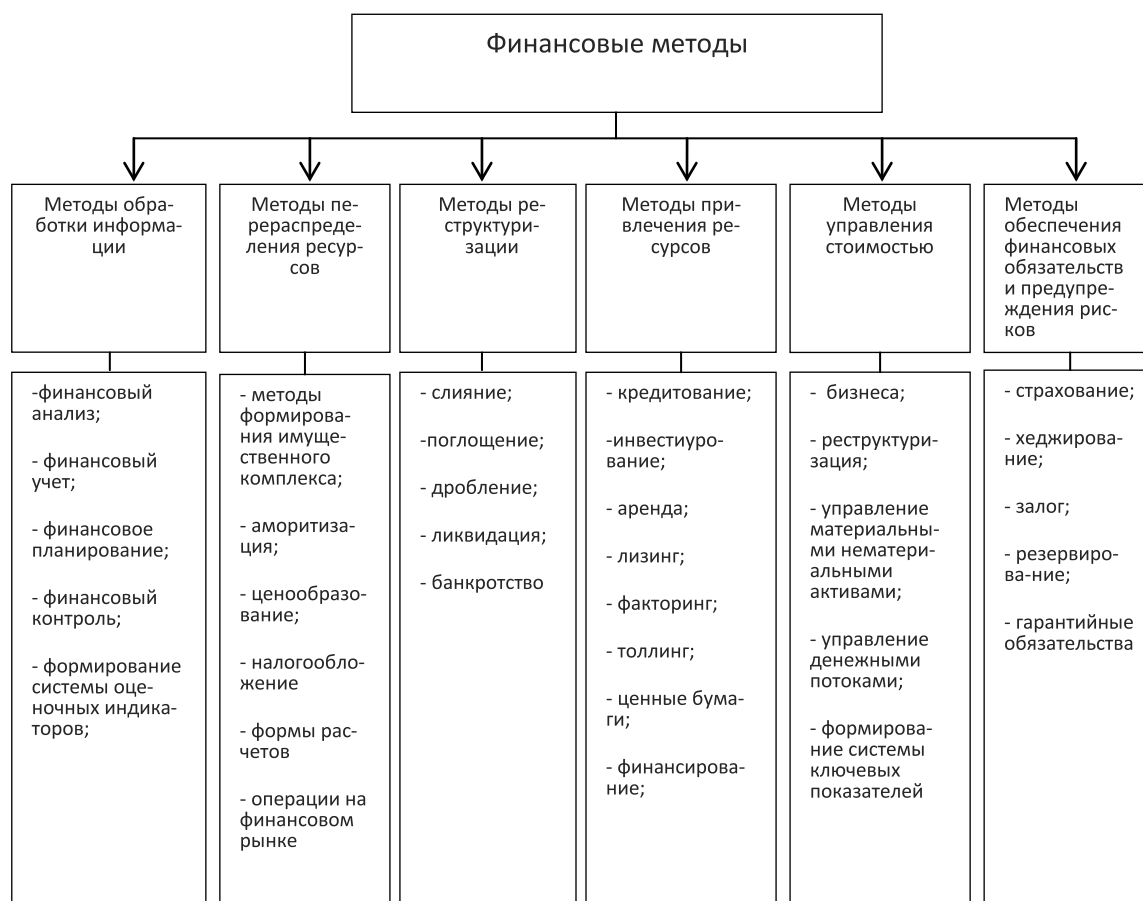


Рис. 1. Классификация финансовых методов

— методы привлечения ресурсов;  
 — методы реструктуризации;  
 — методы управления стоимостью;  
 — методы обеспечения финансовых обязательств и предупреждения рисков.

На рисунке 1 представлена классификация финансовых методов согласно выделенным группам.

Возможность реализации финансовых методов определяется наличием *финансовых инструментов*. Понимание сути финансовых инструментов также является, на наш взгляд, дискуссионным.

С одной стороны, в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление», под финансовыми инструментами понимается любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т.е. связанный с участием в капитале) для другого предприятия. Другими словами, это любой документ, являющийся свидетельством долга, при продаже которого продавец обеспечивается финансированием. С помощью финансовых инструментов осуществляются любые операции на финансовом рынке. Их применение обеспечивает возможность привлечения дополнительного капитала, осуществление финансовых ин-

вестиций, расчетов с контрагентами и т.д. Можно выделить первичные и вторичные (производные инструменты).

К *первичным финансовым инструментам* относятся: дебиторская и кредиторская задолженность по текущим операциям, кредиты, облигации, акции, векселя. Вторичные, или производные финансовые инструменты включают в себя финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Таким образом, в основе финансовых инструментов лежат финансовые активы и обязательства.

Финансовые активы могут быть в виде денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другой компании, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другой компанией, инструмент капитального характера другой компании.

Финансовое обязательство представляет собой любое контрактное обязательство, в том числе:

- передать денежные средства или иной финансовый актив другой компании;
- обменяться финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально неблагоприятных условиях (вынужденная продажа дебиторской задолженности).

Другое понимание финансовых инструментов предполагает их рассмотрение как способа его воздействия на



Таблица 1

## Типологизация финансовых инструментов финансового механизма СОФПП

Группа финансовых методов	Финансовые методы	Финансовые инструменты
Методы обработки информации	– финансовый анализ	– финансовые коэффициенты; – абсолютные и относительные показатели;
	– финансовый учет	– формы отчетности; – регламенты учета;
	– финансовое планирование	– плановые показатели; – бюджетирование;
	– финансовый контроль	– контрольные значения показателей; – нормативные значения показателей;
	– формирование системы оценочных индикаторов	– показатели деятельности предприятия
Методы перераспределения ресурсов	– методы формирования имущественного комплекса	– покупка имущества; – продажа имущества; – аренда, арендные ставки; – лизинговые платежи, ставки по лизинговым кредитам – рентабельность использования имущества;
	– амортизация	– нормы амортизации
	– ценообразование	– виды цен
	– налогообложение	– виды налогов; – ставки налогов; – налоговый период;
	– формы расчетов	– порядок расчетов за наличные; – принципы организации безналичных платежей (платежными поручениями, платежными требованиями, аккредитивами, чеками, векселями)
	– операции на финансовом рынке	– виды ценных бумаг; – процентные ставки; – уровень доходности; – фондовые индексы;
Методы реструктуризации	– слияние – поглощение – дробление	– рыночная стоимость акций; – восстановительная стоимость имущества; – котировки акций на фондовой бирже;
	– ликвидация – банкротство	– ликвидационная стоимость имущества; – финансовые коэффициенты; – финансовые и инвестиционные планы
Методы привлечения ресурсов	– кредитование	– виды кредита; – формы кредита; – проценты (простые, сложные, аннуитет) по кредитам; – сроки кредитования;
	– инвестирование	– ставки дисконтирования; – уровень доходности; – денежные потоки; – чистые доходы
	– аренда	– арендные ставки; – срок аренды
	– лизинг	– срок лизинга; – ставки по лизинговому кредиту; – лизинговые платежи

	— факторинг	— ставки по факторинговому кредиту; — величина кредитуемой дебиторской задолженности; — комиссия по факторингу
	— толлинг	— цены на сырье и полуфабрикаты; — цены на готовую продукцию
	— ценные бумаги	— виды ценных бумаг (облигации, векселя); — способ начисления процентов по долговым ценным бумагам;
	— финансирование	— условия финансирования; — сроки финансирования
Методы управления стоимостью	— оценка бизнеса	— подходы к оценке бизнеса; — методы оценки бизнеса
	— реструктуризация	— рыночная стоимость акций; — восстановительная стоимость имущества; — котировки акций на фондовой бирже; — ликвидационная стоимость имущества; — финансовые коэффициенты; — финансовые и инвестиционные планы;
	— управление материальными и нематериальными активами	— стоимость активов; — стоимость гудвилла
	— управление денежными потоками	— величина притоков; — величина оттоков; — величина денежных потоков; — ставки дисконтирования денежных потоков;
	— формирование системы ключевых показателей	— показатель стоимости бизнеса
Методы обеспечения финансовых обязательств и предупреждения рисков	— страхование	— страховые тарифы; — виды страхования;
	— хеджирование	— опционы; — фьючерсы; — форварды; — свопы;
	— залог	— залоговая стоимость; — характеристики закладываемого имущества; — сроки залога;
	— резервирование	— порядок резервирования; — величина резервных фондов;
	— гарантийные обязательства	— срок гарантии; — стоимость гарантии

объект управления с целью его изменения для достижения намеченных результатов. Данный подход предполагает, что финансовый инструмент — это некое «приспособление», обеспечивающее реализацию финансовых методов.

Используя второй подход к рассмотрению сущности финансовых инструментов, мы провели их типологизацию согласно финансовым методам, которые они «обслуживают», результаты которой представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы, реализация тех или иных методов требует набора преимущественно уникальных показателей.

Разработка и реализация СОФПП невозможны без соответствующего *правового обеспечения*. В его основе лежит действующее законодательство и нормативные

акты, регулирующие предпринимательскую деятельность, определяющие финансовые отношения предприятий с бюджетной системой, банками, страховыми компаниями, поставщиками и потребителями.

Основу правового обеспечения составляют:

- Конституция Российской Федерации;
- Федеральные законы;
- Указы Президента Российской Федерации;
- Постановления Правительства Российской Федерации;
- Законы субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

*Нормативное обеспечение* включает в себя межведомственные и внутриведомственные инструкции и по-

ложения, положения, утвержденные высшим органом управления предприятия, приказы и распоряжения руководства предприятия.

Большое значение для организации эффективной СОФПП имеет формирование *информационного обеспечения*, так как процесс управления стоимостью требует постоянного принятия решений, осуществлять выбор из множества альтернативных направлений, определять наиболее существенные факторы, влияющие на стоимость. В выборе наиболее обоснованного решения, наряду с квалификацией управленческих кадров, важную роль играет своевременная и точная информация.

«С развитием информационных систем и технологий информация играет все большую роль и приобретает большое значение в финансовом управлении. При плохой системе информации состояние управления зависит от неизвестных обстоятельств, искаженных данных, а также от субъективных интересов сотрудников, когда руководителю докладывают не то, что действительно нужно. Интересы сотрудников аппарата, идущие вразрез с интересами организации, уничтожили не одну организацию. Степень информированности руководства влияет на адекватность оценки баланса интересов сотрудников и организации»<sup>1</sup>.

Для принятия обоснованных решений, связанных с разработкой и реализацией СОФПП необходим определённый массив информации, основу которого могут сформировать следующие данные:

- о принятых и обоснованных целях деятельности компании;
- о долгосрочной и краткосрочной стратегии, тактике руководства, принятой и реализуемой на данном этапе развития компании;

— о состоянии макросреды, об основных событиях в ней, касающихся деятельности компании;

— о состоянии и происходящих изменениях в микросреде;

— о состоянии компании на текущий момент и прогноз развития на период планирования;

— об основных предложениях по стратегическому партнерству и проведению хозяйственных операций.

Информационный массив, сформированный на основании указанных требований, позволяет образовать комплекс документов, в котором определяют:

— состав документов или комплектов документов, формирующих комплекс документов;

— содержание каждого документа, входящего в комплекты;

— номенклатуру данных, входящих в документ;

— периодичность формирования и представления документов.

Такой комплекс документов, ведущихся в компании для оценки ее состояния или принятия решений, может включать комплекты периодичной, постоянной, текущей, оперативной и прогнозной информации. В оперативном анализе и управлении используют еженедельную, ежедневную информацию, а так же экспресс-информацию, получаемую в режиме реального времени через информационные сети, системы и технологии.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод о том, что разработка и реализация стоимостно-ориентированной финансовой политики требует дополнительных усилий формированию финансового механизма предприятия.

## Субординированный кредит как инструмент управления капиталом в практике российских банков

Петрикова Виктория Александровна, студент  
Астраханский государственный технический университет

Многие кредитные организации, преследующие цели увеличения темпов роста бизнеса банка, расширение спектра своей деятельности и повышения финансовой устойчивости, уделяют особое внимание проблеме качественного управления собственным капиталом. В условиях значительного роста кредитных портфелей банков и ужесточения требований Банка России, что выражается в принятии нововведений относительно норматива достаточности капитала, важной задачей для игроков банковского сектора становится поиск источников наращивания

собственного капитала. Привлечение субординированного кредита в последнее время всё чаще встречается в практике российских банков в качестве одного из методов достижения этой цели. По словам экспертов, для многих инвесторов, в особенности не являющихся акционерами банка или представителями топ-менеджмента, быстрее и проще предоставить банку субординированный кредит, чем вкладывать средства в уставный капитал [2].

Отметим, что согласно п.3.5.1 Положения Банка России от 10.02.2003 №215-П «О методике опреде-

<sup>1</sup> Чернов В.А. Финансовая политика организации: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. М.И. Баканова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 247 с. — с.15.

Таблица 1

## Особенности субординированных кредитов, выданных российским банкам

Банк	Сумма кредита	Срок, лет	Кредитор	Год
ОАО «НОМОС-Банк»	6 млрд. руб.	10	Компания-акционер Russia Finance Corporation	2011
ОАО «Промсвязьбанк»	3,5 млрд. руб.	7	ЕБРР	2011
ОАО «ТрансКредитБанк»	3 млрд. руб.	5	ОАО «Банк ВТБ»	2011
ОАО «БИНБАНК»	50 млн. долл. США	10	Частная компания-акционер	2012.
Банк «МФК»	40 млн. долл. США	6	Частные лица, близкие к топ-менеджменту банка	2012
ОАО Банк «СМП»	50 млн. долл. США	5	Компания Wandle Holdings LTD	2012

Источник: составлено автором.

ления собственных средств (капитала) кредитных организаций» [1], *субординированный кредит* представляет собой кредит, одновременно удовлетворяющий следующим условиям:

1. срок предоставления составляет не менее 5 лет;
2. невозможность без согласования с Банком России досрочного возврата кредита или его части, досрочной уплаты процентов по кредиту, а также досрочного расторжения договора кредита и (или) внесения изменений в него;
3. условия предоставления кредита, включая процентную ставку и условия ее пересмотра, существенно не отличаются от рыночных условий предоставления аналогичных кредитов;
4. в случае банкротства кредитной организации требования по кредиту удовлетворяются после удовлетворения требований всех иных кредиторов.

Таким образом, возврат кредита осуществляется одновременно по окончании срока кредитования. Субординация проявляется в том, что в случае банкротства заемщика требования кредитора по субординированному кредиту не могут быть удовлетворены до полного удовлетворения требований иных кредиторов. Денежные средства, полученные по субординированным кредитам, могут включаться в дополнительный капитал банка, который, в свою очередь, является частью показателя «величина собственного капитала». Следовательно, за счет кредита банк способен повысить данный показатель и поддержать свою деятельность.

Массовая выдача субординированных кредитов наблюдалась в острый период кризиса в 2008–2009 гг. Они предоставлялись кредитным организациям в качестве меры государственной поддержки банковской системы. Государство в лице Внешэкономбанка выдало кредиты многим российским банкам, испытывающим серьезные проблемы нехватки ликвидности и достаточности капитала: ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Ханты-Мансийский Банк», ОАО «Газпромбанк», ОАО «ТрансКредитБанк», ОАО «Банк Москвы» и др. Общая

сумма субординированных кредитов составила 404,022 млрд. руб. [6].

Кредиты были выданы за счет средств, которые разместил во Внешэкономбанке Фонд национального благосостояния на срок до 31.12. 2019 г. с ежеквартальной выплатой процентов по ставке 7% годовых. Первоначально они выдавались по схеме «1 к 1», то есть на 1 рубль средств, предоставленных банку акционерами или третьими лицами, государство выделяло также 1 рубль. Ставка по таким кредитам была установлена на уровне 8% годовых, срок — 10 лет. С середины 2009 г. правительство ввело еще одну схему для их предоставления. Они стали выдаваться в пропорции «1 к 3», то есть на 1 частный рубль государство выделяло 3 рубля. Обратиться за кредитом по схеме «1 к 3» имели право банки, ранее получившие субординированный кредит по схеме «1 к 1». При этом кредит остался для банков дешевым и долгосрочным: ставка по кредитам «1 к 3» была установлена на уровне 9,5% годовых, срок — 10 лет. При этом на банк налагались определенные требования по кредитованию реального сектора. Кроме того, субординированный кредит от Банка России в размере 500 млн. руб. получил Сбербанк.

Благодаря оказанной им финансовой помощи, увеличить портфели корпоративных кредитов смогло большинство банков: Ханты-Мансийский (прирост 2 млрд. руб.), Банк Москвы (44 млрд. руб.), Россельхозбанк (101 млрд. руб.), Газпромбанк (69 млрд. руб.), Сбербанк (44 млрд. руб.). Вместе с тем, снижение кредитного портфеля демонстрировали Альфа-банк (92 млрд. руб.), Номос-банк (53 млрд. руб.), Первобанк (5 млрд. руб.). Вероятно, такое положение перечисленных банков было связано с тем, что привлеченные средства были направлены на погашение имеющихся у банков долгов, что не покрывалось выдачей новых кредитов.

В настоящее время данный способ кредитования российских банков немного отличается от практики кризисных лет. Прежде всего, субординированные кредиты рассматриваются не как антикризисные меры государства в отношении банков, а как вложения инвесторов. В

Таблица 2

## Финансовые показатели ОАО «Промсвязьбанк»

Показатель (% или млрд. руб.)	2010	2011	1 кв. 2012
Коэффициент достаточности капитала	14,40	13,90	14,20
Совокупные активы	475,10	562,60	556,40
Коммерческие кредиты	289,38	349,87	337,50
Кредиты малому и среднему бизнесу	26,70	38,26	39,25
Кредиты физическим лицам	32,54	37,23	37,56

Источник: финансовая отчетность банка за 2010–2012 гг. на официальном сайте.

таблице 1 отражены основные показатели по субординированным кредитам, выданным некоторым российским банкам в посткризисный период.

Главной целью привлечения кредита для ОАО «НОМОС-Банк» являлось проведение колл-опциона по субординированным евробондам на 125 млн. долларов. В условиях высокой волатильности на рынках руководство банка осуществило замещение валютного краткосрочного инструмента более долгосрочным рублевым [4].

В свою очередь, ОАО «Промсвязьбанк» намеревался направить полученные денежные средства на укрепление собственной капиталной базы для поддержания темпов роста активов, прежде всего, за счет увеличения объемов кредитования розничных клиентов и клиентов МСБ наряду с расширением масштабов корпоративного бизнеса банка.

За счет кредита банку удалось предотвратить дальнейшее снижение коэффициента достаточности капитала, повысив его на 0,3% (табл. 2). Однако объем совокупных активов банка за первый квартал 2012 г. сократился на 6,2 млрд. руб., главным образом за счет уменьшения портфеля по коммерческим кредитам. Вместе с тем, цель увеличения объемов кредитования физических лиц и предприятий малого и среднего бизнеса была банком достигнута.

ОАО «ТрансКредитБанк» рассматривал субординированный кредит в качестве способа увеличения капитала в связи с ростом его кредитного портфеля: за первое полугодие 2011 г. корпоративный кредитный портфель банка вырос на 47,5%, розничный — на 15,3%. В результате коэффициент достаточности капитала банка увеличился до 15,2% с 10,8% в 2010 г. и продолжил расти в 2012 г.

(табл. 3). Кредитный портфель банка также демонстрирует положительную тенденцию к росту.

Ещё один заёмщик — ОАО «БИНБАНК» — смог за счет привлечения субординированного кредита увеличить коэффициент достаточности капитала с 11,2% (1 марта 2012 г.) до 12,4% и улучшить свое положение.

Что касается ОАО «МФК» и ОАО Банк «СМП», то оценить результаты деятельности банков после получения кредитов сложно, поскольку выдача датируется августом 2012 г. Тем не менее, следует отметить, что банк МФК нацелен на проведение операций на рынках Fixed income, а также участие в проектах по корпоративному финансированию [2]. В свою очередь, ОАО Банк «СМП» намерен более активно работать с клиентами, которым требуются долгосрочные кредиты по фиксированной ставке. До конца 2012 г. банк планирует нарастить кредитный портфель до 71 млрд. руб., а активы — до 135 тыс. руб. [5].

Итак, из практики использования российскими банками субординированного кредита в качестве инструмента управления капиталом видно, что основной целью привлечения таких кредитов является повышение коэффициента достаточности капитала банка для соответствия требованиям Банка России к экономическим нормативам, а также увеличение кредитного портфеля и совокупных активов. Государство выступает в роли кредитора главным образом в период серьезной необходимости в поддержке банковского сектора страны и одновременно выдает кредиты многим банкам. В остальное время кредиты главным образом выдаются частными инвесторами. Как показал анализ финансовых показателей банков-заёмщиков, большинству из них удалось рационально ис-

Таблица 3

## Финансовые показатели ОАО «Транскредитбанк»

Показатель (% или млрд. руб.)	2010	2011	1 кв. 2012
Коэффициент достаточности капитала	10,80	15,20	15,40
Совокупные активы	390,87	505,84	488,99
Коммерческие кредиты.	149,76	246,87	266,00
Кредиты физическим лицам	66,07	89,00	93,95

Источник: финансовая отчетность банка за 2010–2012 гг. на официальном сайте.



пользовать полученные денежные средства, увеличив в результате объёмы кредитования, как реального сектора, так и физических лиц.

В будущем прогнозируется рост потребности кредитных организаций в субординированных кредитах. Он обусловлен вступлением в силу нововведений Банка России и усилением нехватки капитала. Однако банкам предпочтительнее кредитоваться у частных инвесторов, нежели у государства. Согласно положениям Базеля есть возможность привлекать долгосрочные — от 30 лет или бессрочные — субординированные кредиты [3]. Более

того, руководители банков констатируют увеличение спроса инвесторов со всего мира на подобные долговые инструменты. Наряду с кредитами широкое распространение получают субординированные депозиты. Следовательно, для наиболее эффективного их использования следует тщательно проработать законодательную базу, касающуюся вопросов привлечения субординированных кредитов, а руководству банков важно проводить грамотную политику управления рисками для достижения максимального результата от использования заёмных средств.

#### Литература:

1. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. N 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» [Электронный ресурс] — Доступ из информационно-правового портала «Гарант». — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12130229/>
2. Максимова М. МФК взял займы на капитал [Электронный ресурс] / М. Максимова // РБК daily. — 2012. — 16 августа. — Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2012/08/16/finance/562949984528869>
3. Андрей Костин: мы не отказываемся от докапитализации ВТБ, просто пока нет необходимых рыночных условий [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/s/andrei-kostin-my-ne-otkazyvaemsya-ot-dokapitalizatsii-vtb-prosto-poka-net-neobkhodimykh-rynochnykh-uslovii-10002015>
4. НОМОС-БАНК привлекает субординированный займ в 6 млрд. рублей [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/nomos-bank-privlekaet-subordinirovannyi-zaim-v-6-mlrd-rublei-10008223/>
5. СМП Банк привлёк субординированный займ на сумму \$50 млн. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/smp-bank-privlek-subordinirovannyi-zaim-na-summu-50-mln-10025610/>
6. Официальный сайт Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». — Режим доступа: <http://www.veb.ru/sup/supprot/>

## Внедрение информационных технологий и повышение эффективной деятельности банков

Попова Елена Юрьевна, ассистент  
Иркутский государственный технический университет

*В статье автор предлагает динамику развития российских интернет — банков, доступность услуг дистанционного банковского обслуживания для физических лиц, среди остальной части населения и группа банков с хорошими системами Интернет — банкинга.*

**Ключевые слова:** банковские инновации, информационные технологии, Интернет-банкинг, инновационные технологии.

В рыночных отношениях главным стимулом банковских инноваций является конкуренция [7]. Конкуренция в коммерческих банках появляется прежде всего по видам предоставляемых услуг. Банковские услуги отличаются по каким-либо важным параметрам. По нашему мнению, изменение ряда параметров банковских услуг не может считаться инновационной деятельностью (по вкладам, депозитам). Следовательно, инновационная деятельность коммерческих банков заключается в создании и внедрении принципиально новых услуг, которые приводят к изменениям в технологии обработки данных.

Технология обработки данных в банке тесно связана с практикой предоставления услуг и является основой технологии обслуживания клиента. Новейшие информационные технологии и электронные средства обработки данных способствуют возникновению новых услуг, новых возможностей технологии обслуживания клиентов. Например, появление электронных расчетов способствовало появлению системы обслуживания интернет — банкинг, обеспечивающим клиентам круглосуточный доступ к своим счетам, а также возможность проводить весь спектр платежно-расчетных операций [4].

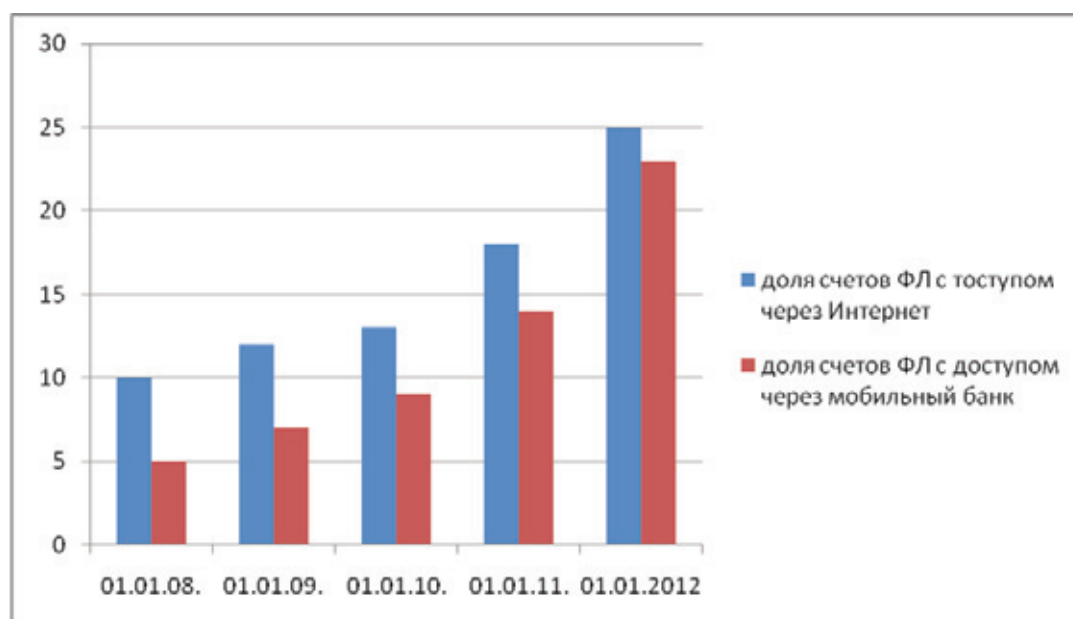


Рис. 1. Доступность услуг ДБО для физических лиц (2008–2012 гг.) [8]

В банковской системе России под определением банковских инноваций попадают: новый российский продукт, впервые появившийся на финансовом рынке (может быть с начало и в одном банке); новый для России зарубежный банковский продукт.

Учитывая вышеизложенное, банковские инновации — это конечный результат инновационной деятельности, специфический вид финансовых инноваций, реализуемых банками на финансовых рынках или в собственной деятельности в форме нового или усовершенствованного банковского продукта, услуги, процесса, организационной формы или технологии с целью более эффективного формирования и размещения ресурсного потенциала коммерческого банка [2].

В данном исследовании мы будем прибегать к зарубежному опыту иностранных банков. Например, развитие такой инновации как интернет-банкинг. Данная инновация внедрена в российские банки, для того, чтобы выжить в конкурентной борьбе.

Во всем мире Интернет — банкинг набирает популярность, и услуга давно стала важной и неотъемлемой частью сотрудничества с банком. Лишь четверть опрошенных компаний Nielsen россияне используют Интернет — услуги банка хотя бы раз в месяц, две трети работают с банками по традиционной технологии через филиалы и дополнительные офисы.

В мае 2004 года исследовательская группа CNewsAnalytics опубликовала результаты исследования, проведенного среди 200 крупнейших банков России на наличие у них систем Интернет — банкинга и их качества [5]. Как показало исследование, из 200 крупнейших по активам российских банков всего 35 банков или 17,5% оказывают услуги по дистанционному банковскому обслуживанию через Интернет.

Одной из тенденций развития Интернет — банкинга в российских банках является развитие и предложение пользователям одновременно несколько направлений дистанционного банковского обслуживания. Это не только Интернет-банкинг, но и телефонный банкинг, РС-банкинг и WAP-банкинг [4]. Различные формы удаленного банковского обслуживания не конкурируют между собой, а во многом дополняют друг друга, предоставляя клиентам широкий выбор каналов доступа к собственным банковским счетам. В целом российские потребители уже сейчас имеют возможность сравнивать, выбирать и пользоваться услугами Интернет — банкинга, а также существуют реальные перспективы получить в ближайшем будущем рост как количества банковских услуг в Интернете, так и их качество.

За период с 2003–2006 годы резко увеличилось количество банков, предоставляющих услугу дистанционного обслуживания счета через Интернет. Летом 2004 года примерно каждый третий банк поддерживал интернет-банкинг. В 2006 году, системы дистанционного банковского обслуживания (далее ДБО) установили более половины всех российских банков [1]. В этом году без подобных систем останутся лишь единицы.

Возможности современных систем интернет-банкинга для физических лиц значительно расширились. Всего за последние 2–3 года такие системы из простой информационной услуги для узкой группы клиентов превратились в реально работающий инструмент по совершению разнообразных операций «онлайн». С 2009 года доля счетов физических лиц, доступных через Интернет, выросла с 12 до 25%, а доля счетов с «мобильным» доступом и того больше — в три раза [6]. По своему функционалу лучшие системы интернет-банкинга уже сегодня удовлетворяют среднего пользователя. Оплата сотовой связи, платежей

Таблица 1

## Группа банков с хорошими системами Интернет-банкинга [8]

Группа банков по рейтингу общей функциональности	Средний темп прироста средств ФЛ на счетах 01.01.12/01.01.11, %
1–10	37
11–30	28
30–50	27
Прочие	16

ЖКХ, погашение кредитов — это стандартные функции большинства систем интернет-банкинга.

Крупные банки со своими командами разработчиков далеко превосходили требования среднего клиента, то же самое удалось средним и небольшим банкам, подключившимся к клубным системам. Последние переживают рост: например, число клиентов системы HandyBank выросло за год практически вдвое — с 36 до 85 банков.

Интернет-банкинг с хорошей функциональностью стал одним из наиболее важных факторов, на которые обращают внимание клиенты. Физические лица охотнее пополняют счета, над которыми у них больший контроль: можно быстро посмотреть состояние счетов и совершить необходимые транзакции. По оценкам агентства, банки, располагающие лучшим интернет-банкингом, активнее привлекают средства физических лиц (см. таблицу 1).

Лидирующие позиции в итоговом рейтинге функциональности «Эксперта РА» занимают мультибанковские системы HandyBank и Faktura.ru, а также Банк24.ру, АЛЬФА-БАНК и СКБ-Банк. Текущая инфраструктура наиболее продвинутых систем позволяет предоставлять широкий набор платежных функций, а большое количество получателей платежей делает проведение операций посредством системы «клиент-банк» более простым и оперативным.

Напротив, хорошие позиции в рейтинге заняли госбанки — ВТБ24 и Сбербанк, отказавшиеся от участия в прошлогоднем исследовании. Банк ТКС работает над расширением функциональности своей системы интернет-банкинга, однако на дату составления рейтинга запуск новой версии еще не состоялся, поэтому в рейтинг она не включена.

Развитие информационных технологий далеко не ограничивается использованием преимуществ Интернет. Процессы развития банковских информационных технологий не стоят на месте. Появляются новые технологиче-

ские решения, способные дать банкам конкурентные преимущества на финансовом рынке. Например, витринные аппараты с постоянно отображаемой на них информацией, доступ к которой пользователи могут получать через сенсорные экраны.

Инновационные технологии будущего подразумевают не только технические решения. Например, компании IBM предлагает продукт, который называется «семантический двигатель» (semanticengine). Он генерирует демографическую и историческую информацию о конкретном клиенте, а также данные о лучших покупателях, продавцах и брокерах банка, а затем объединяют их в единое целое и на базе детального анализа выдает так называемый «сценарий поведения» банковского сотрудника при контакте с клиентом. Данная технология позволяет банковским служащим быстро сориентироваться, с какими предложениями по оказанию банковских услуг им следует обратиться к конкретному клиенту во время его посещения банковского отделения [4].

Успех любой банковской инновации будет зависеть от того, насколько востребована она будет у потребителей — клиентов банка. Продукт, услуга или технология является трудным и болезненным для любого предприятия. Конкуренцию можно рассматривать как двигатель инновационных решений, однако риск внедрения инноваций достаточно велик, эффективность трудно предсказуема и в основном является не рассчитываемая.

В конце проведенной работы можно подвести итог, что важнейший фактор развития интернет-банкинга — взятый государством курс на снижение доли наличного оборота. Это даст рост объема транзакций через интернет в денежном выражении и подтолкнет банки вкладывать большие средства в развитие своих систем. При этом банки, перешедшие от технического подхода к оценке субъективного восприятия пользователей, смогут существенно укрепить свои позиции.

*Литература:*

1. Бреусенко С.А. Построение и структурные элементы банковской технологии // Банковские технологии. 2008, №9 (93). С. 9–12.
2. Вертакова Ю.В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. М.: Эксмо, 2008. — 432 с.
3. Дика В.В. Банковские информационные системы / под ред. М.: Маркет ДС, 2006. — 816 с.

4. Лаврушин О.И. Мировые тенденции развития банковской деятельности и банковских технологий // Современные банковские технологии: теоретические основы и практика / под.ред. Н.Ф. Карпычевой. М.: Финансы и статистик, 2005. С. 10–15.
5. Лямин Л.В. Анализ факторов риска, связанных с Интернет-банкингом // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2010. — №5. С. 52–63.
6. Панова Г.С. Инновации в банковском бизнесе искусство банковских технологий // Современные банковские технологии: теоретические основы и практика / под.ред. Н.Ф. Карпычевой. М.: Финансы и статистика, 2011. — с. 73–84.
7. Рубинштейн Т.Б., Мирошкина О.Б. Развитие банковской системы и
8. Тетерин В.С. Эксперт РА // Интернет-банкинг в России: от снижения издержек к доходам: научно-экономический журнал. 2012, №4, 6–10 с.

## **Реструктуризация проблемной задолженности как инструмент улучшения качества кредитного портфеля коммерческих банков (на примере Алтайского отделения №8644 ОАО «Сбербанк России»)**

Привалов Василий Иванович, кандидат экономических наук, доцент;  
Федюкин Алексей Викторович, студент  
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

**Б**анковская система страны является одной из основных составляющих экономического организма, формирует огромные денежные капиталы, обслуживает производственные и инвестиционные потребности предприятий. От ее качественного состояния и дальнейшего развития во многом зависит развитие экономики страны в целом. В настоящее время банковская система РФ поражена мировым финансовым кризисом и характеризуется неустойчивым состоянием. Финансовый кризис затронул кредитование юридических лиц, которое является основным видом активных операций российских коммерческих банков. По данным Банка России, совокупный объем просроченной задолженности банков на 1 сентября 2012 года достиг 4 % от совокупного кредитного портфеля банков. [1]

Проведенный нами анализ выявил, что в период с 2008 по 2012 гг. темпы роста просроченной задолженности существенно опережают темпы роста кредитного портфеля российских банков. В Алтайском крае в период с 2008 по 2012 наблюдается рост объемов кредитования: совокупный кредитный портфель банков вырос с 99,4 млрд руб. до 154,5 млрд руб. (на 55 %). Но, в то же время, наблюдается резкий рост объемов просроченной задолженности на 900 % — с 1,3 млрд. Руб. в 2008 г. до 13 млрд. Руб. в 2012 г. Объем совокупной просроченной задолженности банков Алтайского края на начало 2012 года составил 8,4 % от совокупного кредитного портфеля банков.

В Алтайском же отделении Сбербанка с 2008г кредитный портфель вырос на 72 %, а просроченная задолженность на 2000 %! Как результат, доля Алтайского Сбербанка в общем объеме просроченной задолженности Алтайских банков составляет 81 %, в то время как

кредитный портфель Алтайского Отделения Сбербанка на 01.01.12 г. составил 54 % всех кредитов выданных в крае.

Существующие реалии наглядно показывают, что сегодня актуальными являются проблемы уменьшения кредитных рисков и, соответственно, улучшения качества кредитных портфелей коммерческих банков. Одним из инструментов улучшающих эту ситуацию, на наш взгляд, выступает реструктуризация проблемной задолженности.

Под влиянием экономического кризиса многие компании оказались не в состоянии рассчитываться по своим обязательствам перед кредиторами. В это время банки начинают проводить жесткую политику по отношению к проблемным заемщикам и забирают у этих предприятий последние активы, чтобы хотя бы частично уменьшить убытки по данным категориям заемщиков. Это приводит к целому ряду негативных последствий для кредитных организаций:

- увеличение объемов банковского резервирования;
- снижение объемов капитала кредитора;
- снижение показателей банковских нормативов (Н1, Н4, Н6, Н9.1, Н10.1);
- необходимость прохождения длительных судебных процедур взыскания залога;
- высокая вероятность реальных убытков в результате реализации залога.

Но все могло бы быть и иначе, если бы Банк и заемщик, несмотря на сложные условия, сохранили партнерские отношения и совместно нашли выход из данной ситуации. Партнерские отношения подразумевают достижение договоренностей между банком и заемщиком об изменении условий погашения задолженности. Подобный механизм

носит название «реструктуризация». К основным видам реструктуризации относятся:

- 1) пролонгация срока кредита и установление льготного периода («кредитные каникулы»);
- 2) изменение графика погашения без изменения конечного срока;
- 3) прощение части долга при условии досрочного погашения кредита («погашение с дисконтом»);
- 4) понижение процентной ставки;
- 5) рефинансирование (замена старого кредита на один или несколько новых кредитов);
- 6) выкуп долга со скидкой;
- 7) погашение кредита посредством продажи активов;
- 8) обмен долга на акции или доли должника.

В реструктуризации заинтересован и банк, и заемщик. Для заемщика — это возможность сохранить бизнес и восстановить платежеспособность. Банк получает возможность вернуть выданные средства. Вместе с этим, в ходе реструктуризации банк улучшает качество кредитного портфеля путем снижения величины просроченной задолженности и улучшения категорий качества кредитов (при реструктуризации возможен перевод кредита из V в IV и III категории качества, а в отдельных случаях даже во II).

В тоже время, необходимо отметить, что реструктуризация задолженности может быть эффективна для банка только в том случае, когда потенциальный доход вместе с рисками от её реализации перевешивает последствия от взыскания кредита.

В ходе исследования мы подробнее остановились на анализе кредитного портфеля юридических лиц с целью выявления потенциально возможных ссуд для реструктуризации. В результате анализа были сделаны следующие выводы:

В кредитном портфеле Алтайского отделения доля задолженности юридических лиц составляет 66 %. При

росте ссудной задолженности юридических лиц за 4 года на 67 %, их просроченная задолженность выросла на 2475 %, что привело к резкому увеличению удельного веса просроченной задолженности в портфеле с 1,2 % в 2008 г. до 18,7 % в 2012 г.

За рассматриваемый период произошел рост удельного веса реструктурированных ссуд с 4,9 % до 26 %. Это говорит о том, что предприятия оказываются не в состоянии обслуживать свой долг на первоначальных условиях, и банк вынужден пересматривать условия кредитования для данного заемщика. Также увеличение реструктурированных ссуд говорит о том, что в банке ведется работа по реструктуризации условия кредитования, что позволяет снизить объем просроченной задолженности.

За последние 4 года ухудшилось качество как всего кредитного портфеля, так и портфеля реструктурированных ссуд. Средняя категория качества по всему снизилась с 1,76 до 2,69. По портфелю реструктурированных ссуд категория качества снизилась с 2,85 до 4,29. Это говорит о том, что заемщики, ссуды которых были реструктурированы, так и не смогли восстановить свою платежеспособность. Следовательно, на начальном этапе анализ потенциальных ссуд для реструктуризации был проведен не совсем верно.

При анализе портфеля просроченной задолженности по различным параметрам было выявлено наличие ссуд со средним положением заемщика, с хорошим и средним обеспечением долга, которые необходимо рассматривать для целей реструктуризации в первую очередь. Благодаря проведению реструктуризации условий их кредитования возможно полное погашение просроченной задолженности, перевод ссуды в более высокую категорию качества, высвобождение резервов и, как результат, увеличение прибыли.

Для наглядности мы приведем условный пример реструктуризации просроченной ссуды в размере 1 млн. руб.

	Условия	Дисконтированный финансовый результат
Банкротство	— возврат через суд — срок возвращения — 1 год — сумма возвращенных средств 500 тыс. руб. — ставка размещения 16 %	846 502 руб.
Реструктуризация	— срок реструктуризации 5 лет — ставка 12 % годовых — возврат: 500 тыс. ч/з 4 года, 500 тыс. ч/з 5 лет	1 648 226 руб.

Основная проблема для банка — это определение целесообразности реструктуризации. Для этого нужно сделать экономическое обоснование источников погашения долга, базирующееся на грамотном финансовом моделировании деятельности предприятия. Такое обоснование предполагает анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, прогнозирование производственных и финансовых результатов, денежных потоков, проработку и структурирование сделки, анализ возможных рисков.

Обоснование целесообразности и оптимальной схемы реструктуризации может сделать как банк, так и клиент. Однако, как правило, специалисты кредитного отдела банка не имеют опыта проведения такого анализа. Сотрудники кредитных и клиентских управлений — люди подготовленные, но ежедневно такой сложной работой занимаются лишь в подразделениях проектного финансирования, которые есть в малом числе банков. Более того, стоимость необходимых исследований и подготовки комплекта доку-



ментов достаточно велика. Банк просто не имеет права расходовать на глубокий анализ всех подряд заёмщиков и кредитов такие деньги (пусть и в форме рабочего времени своих сотрудников). Мы считаем, что для работы с проблемными активами в банке необходимо создать специальное подразделение. Например, в Алтайском Сбербанке существует отдел по работе с проблемной задолженностью, в число задач которого входят разработка и реализация оптимальных схем реструктуризации проблемных кредитов.

Проведение кризисного анализа и обоснование реструктуризации кредита, конечно, в первую очередь задача самих заемщиков. Таким образом, для того, чтобы начать диалог с кредитором о возможности реструктуризации кредита, заемщику нужно тщательно подготовиться, а именно:

1) разработать убедительную программу антикризисных мер. (в ней должны быть определены меры, необходимые для сохранения платёжеспособности бизнеса)

2) предоставить экономическое обоснование возврата долга, базирующееся на грамотном финансовом моделировании деятельности предприятия и многофакторном анализе ситуации, моделирующее сценарии с реструктуризацией и без неё.

Вместе с тем, основная часть заемщиков алтайских банков, в т.ч. Алтайского отделения Сбербанка являются малыми и средними предприятиями, которые не имеют в штате специалистов-профессионалов, способных сделать грамотное обоснование целесообразности и параметров реструктуризации. Кроме того, реструктуризация требует комплексного подхода и взаимодействия всех основных кредиторов, особенно, если ими являются разные банки.

В этих условиях мы считаем эффективным создание специальной организации, занимающейся разработкой экономического обоснования возврата долга и различных

вариантов реструктуризации задолженности, а, возможно также и бизнеса заемщика. Опыт такой работы уже есть. В Москве более 10 лет успешно осуществляет свою деятельность компания «Финематика», благодаря которой были «спасены» десятки кризисных крупных предприятий с полным погашением их задолженности перед банками. Мы предлагаем создать подобную организацию на базе Алтайского банковского союза. К работе по реструктуризации можно привлечь также и Гарантийный фонд Алтайского края, разработав механизм предоставления гарантий при реструктуризации кредитов для снижения рисков.

Преимущества данного предложения состоят в следующем:

— Алтайский банковский союз объединяет практически все самостоятельные банки и основные филиалы иногородних банков, работающих в крае, и пользуется авторитетом и доверием;

— Возможность привлечения высококвалифицированных специалистов для проведения кризисного анализа и выработки схем и параметров реструктуризации

— Возможность координация взаимодействия банков при реструктуризации кредитов

— Возможность разработки единых правил взаимодействия банков между собой при реструктуризации кредитов, основанных на принципах INSOL.

Банковский союз может выступать и в качестве медиатора, при недостижении консенсуса между заемщиком и кредитором.

Таким образом, мы считаем, что применение банками инструментов реструктуризации проблемной задолженности, а так же схемы взаимодействия, предложенной нами в статье, позволит улучшить им качество кредитных портфелей и будет способствовать восстановлению и развитию бизнеса в регионе.

#### *Литература:*

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Банк России, № 120, октябрь 2012. Экспресс-выпуск (интернет-версия). Информационно-аналитические материалы. [http://cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_ex.pdf](http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf)
2. Текущие тенденции в денежно-кредитной сфере Алтайского края (статистико-аналитические материалы) № 53, Барнаул — 2012 г.

## **Анализ влияния коммерческих банков на развитие реального сектора экономики**

Тарасова Ольга Евгеньевна, студент

Курский государственный медицинский университет

Согласно экономической теории развитая банковская система играет существенную роль в стимулировании экономического роста. Она служит своего рода фильтром, перераспределяющим денежные потоки в сектора, имеющие наибольший потенциал роста.

Мировой опыт свидетельствует о том, что процессы взаимодействия банковского и промышленного капитала играют весьма существенную роль как в ведущих промышленно развитых, так и в развивающихся странах, а также в государствах, вставших на путь рыночных реформ.

Функционирование банковского сектора можно считать эффективным только тогда, когда банки выступают связующим звеном между вкладчиками и теми, кто готов вкладывать денежные средства в реальный сектор экономики, который нуждается в масштабных капиталовложениях для преодоления кризисного спада, выхода на траекторию устойчивого экономического роста и реструктуризации всей экономики на современной технологической основе [5, с. 6]. Однако банковский сектор постоянно подвергается критике за то, что он не выполняет важнейшей своей задачи — кредитования экономики и создает преграды для экономического роста, а промышленный — за то, что он обладает низкой инвестиционной привлекательностью. [2, с. 21]

Эффективное взаимодействие банковского и промышленного капитала является необходимым фактором развития рыночной экономики. Возрождение экономики и структурная перестройка промышленности предполагают масштабные инвестиционные вложения в реальный сектор, необходимость которых чрезвычайно актуальна в связи с тем, что в недалеком будущем ожидается массовое выбытие производственных мощностей, обусловленное значительным физическим и моральным износом основных фондов, а также несоответствием их современным требованиям научно-технического прогресса.

Сложившаяся в России банковская система имеет признаки определенной близости к германской модели универсального коммерческого банка, при которой банк, являясь основным кредитором реального сектора, имеет возможность владеть крупными пакетами акций нефинансовых предприятий. Определенное сходство с германской моделью проявляется также в ведущей роли банков в механизме инвестирования: более 70 % инвестиций приходится на коммерческие банки. Вместе с тем универсальный тип коммерческих банков во многом носит вынужденный характер, что обусловлено неразвитостью фондового рынка и сети небанковских институтов. В таких условиях банковский кредит выступает как одна из основных форм поддержки инвестиционных проектов.

Последние несколько лет в целом недокапитализированная банковская система России демонстрирует беспрецедентно высокие темпы кредитования предприятий (свыше 130 %). Темпы роста объемов кредитов предприятиям реального сектора экономики опережают темпы роста банковских активов, что способствует повышению удельного веса кредитов предприятий и организаций в активах банковской системы. По мнению многих экономистов, имеются все основания утверждать, что банковский сектор страны по отдельным показателям переживает стадию кредитного бума [4, с. 16]. При этом растет удельный вес долгосрочных кредитов. Так если в 2006 г. доля кредитов на срок свыше 1 года составляла 30 %, то к началу 2012 г. ее значение возросло до 44 %.

Улучшение инвестиционного климата и включение механизма устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств в реальный сектор экономики является

комплексной задачей, решение которой предполагает использование всего арсенала средств как собственно рыночных, так и мер целенаправленного государственного воздействия. В числе важнейших мероприятий, способствующих развитию отношений коммерческих банков с реальным сектором экономики, необходимо выделить три: создание совершенной законодательной базы организации кредитования предприятий банками; повышение уровня капитализации и создание долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков; снижение кредитных рисков. [1, с. 34]

Основным инструментом взаимодействия банков с реальным сектором экономики является банковская стратегия, то есть обоснованный набор возможных решений и действий банка, оказывающих существенное влияние на состояние его потенциала и собственного капитала и влекущих долговременные и труднообратимые последствия.

Роль кредитно-инвестиционной и депозитно-аккумуляционной стратегий в стратегическом планировании банковской деятельности исключительно высока: в существенной степени именно они определяют эффективность функционирования банка и его взаимоотношения с реальным сектором экономики, охватывают значительную сферу банковской деятельности. Первая объединяет кредитную и инвестиционную стратегии, вторая — стратегии формирования собственного капитала и заемных (привлеченных) средств. Эффективность реализации названных стратегий определяется в ходе анализа активных и пассивных операций банка.

Сбербанк России является системообразующим не только по количеству филиалов и объему пассивов и активов, но и по важнейшим функциям, обеспечивающим устойчивое развитие банковской системы. Успешная реализация банковских стратегий позволяет Сбербанку России входить в число эффективно функционирующих банков. На протяжении последних пяти лет отмечается достаточно высокий темп роста валюты баланса (свыше 120 %), объемов работающих активов (за 2011 г. — 176 %), объемов кредитов, особенно частным клиентам (свыше 200 % за год). В 2011 году собственный капитал банка возрос на 47 %, что превысило темп роста активных операций.

Основу ресурсной базы СБ РФ составляют средства частных клиентов, привлеченные во вклады, которые за последний год превысили 1,5 трлн. руб. В связи с этим важной задачей является совершенствование депозитно-аккумуляционной стратегии СБ РФ. Курское отделение №8596 занимает доминирующее положение на рынке вкладов населения. Основными задачами, стоящими перед Курским отделением СБ РФ в отношении привлечения средств во вклады, являются максимизация объемов привлечения средств, сохранение доли рынка, увеличение удельного веса долгосрочных вкладов на срок свыше 2-х лет, развитие системы VIP-обслуживание, улучшение качества банковского сервиса. Для достижения поставленных задач необходимо уделять серьезное

внимание уровню подготовки ОКР, рекламе банковских услуг и анализу конкурентной среды региона в целях эффективной реализации конкурентных преимуществ Курского ОСБ.

Ориентируясь на нужды реальной экономики, а также на возрастающие потребности населения в финансовых ресурсах, Сбербанк России продолжает наращивать кредитный портфель, который по состоянию на 01.01.2012 превысил 1,9 трлн. руб., при сохранении высокого качества кредитных вложений. СБ РФ является основным кредитором российской экономики. Свыше 1400 млрд. руб. кредитных средств предоставлено предприятиям различных отраслей и форм собственности. До 2011 г. объемы кредитования реального сектора росли высокими темпами (прирост достигал 52%), однако за последний год темпы роста объемов кредитования как предприятий, так и физических лиц несколько сократились. При этом растет доля долгосрочных кредитов экономике: за 2006–2011 гг. удельный вес кредитов на срок свыше 1 года увеличился с 24 до 54%. Таким образом Сбербанк выполняет свои стратегические задачи и обеспечивает реальный сектор необходимыми ему долгосрочными ресурсами. [3, с. 177]

Сбербанк — крупнейший поставщик долгосрочных кредитных ресурсов экономике: более 150 млрд. руб. долгосрочных кредитов предоставлено на реализацию инвестиционных проектов.

Курское отделение занимает лидирующее положение на рынке долгосрочного кредитования промышленности. Большая доля кредитов банка предоставляется на строительство многофункциональных торговых центров в го-

роде Курске. Курское ОСБ предоставляет ссуды на срок 3–5 лет. В перспективе планируется увеличить сроки кредитования до 8-ми лет. В 2012 году параллельно решению задач по наращиванию объемов инвестиционного портфеля необходимо решать важнейшие задачи по обеспечению и поддержанию его качества путем снижения уровня проблемной и просроченной задолженности, усилению внутреннего контроля за рисками инвестиционного кредитования. Важно также обеспечить удержание доли Курского ОСБ на кредитном рынке Курской области. Развитие кредитно-инвестиционной стратегии Сбербанка России должно базироваться на расширении комплексного обслуживания клиентов, применении к каждому заемщику индивидуального подхода, постоянном мониторинге состояния реального сектора экономики.

Сберегательный банк ставит перед собой многообразные серьезные задачи, в том числе по увеличению собственного капитала и обеспечению относительного показателя прироста прибыли к капиталу не менее 20%. Этот банк должен сохранить ориентацию на развитие предприятий реального сектора промышленности через увеличение объемов инвестиционного кредитования при сохранении высокого качества кредитного портфеля. Вместе с тем Сбербанк России должен стать и главным проводником социального назначения сберегательных банков как банк, призванный решать задачи общественного благосостояния. Именно Сбербанк должен оставаться на защите интересов малоимущих слоев населения страны, преследуя цели не только извлечение прибыли, но и оказание жизненно необходимых услуг этой категории граждан.

#### Литература:

1. Афанасьева О.Н. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Банковское дело. — 2004. — № 4.
2. Бурая Г.А., Иванченко О.Г. Роль банковского сектора в развитии экономики Хабаровского края // Деньги и кредит. — 2006. — № 1.
3. Гнездицкая А. Стратегия русских банков // РЖ. Сер. 2. Экономика. — 2004. — № 3.
4. Зеленский Ю.Б. Формирование системы информационного взаимодействия между реальным и банковским секторами экономики // Банковские услуги. — 2003. — № 5.
5. Меликьян Г.Г. Развитие банковской системы России и инвестиции: достижения и проблемы // Деньги и кредит. — 2006. — № 1.

## Математическое исследование динамики индикатора эффективности банковского кредитования

Хоменко Павел Михайлович, студент; Могиленских Олег Петрович, кандидат экономических наук, профессор  
Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

**Д**еятельность коммерческого банка ориентирована на получение прибыли, увеличение рентабельности капитала и снижение затрат на банковские операции.

Прирост прибыли банка и увеличение эффективности использования его средств обусловлены процессами формирования доходов, расходов и финансовых результатов

Таблица

Значения кредитного потенциала, прибыли, объема невозвратов по кредитам ( $k=0,01, 0,05, 0,1$ ) и прибыли банка, уменьшенной на величину потерь от невозвратов, млрд. руб.

Годы	Кредитный потенциал	Прибыль	$k=0,01$		$k=0,05$		$k=0,1$	
			Невозвраты по кредитам	Прибыль с учетом невозвратов	Невозвраты по кредитам	Прибыль с учетом невозвратов	Невозвраты по кредитам	Прибыль с учетом невозвратов
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2004	11,1	1,1	0,011	1,089	0,055	1,045	0,11	0,99
2005	12,9	1,5	0,129	1,371	0,645	0,855	1,29	0,21
2006	14,5	1,6	0,145	1,455	0,725	0,875	1,45	0,15
2007	15,2	1,7	0,152	1,548	0,76	0,94	1,52	0,18
2008	19,6	1,95	0,196	1,754	0,98	0,97	1,96	-0,01

деятельности банка, которые обычно представляют собой нелинейную функцию. Устойчивость работы банка определяется величиной риска, кредитным потенциалом и надежностью заемщиков.

Для оценки устойчивости банка с точки зрения эффективности кредитных операций вводится индикатор эффективности банковского кредитования, полученный в результате математического моделирования.

Наиболее подходящей формой аппроксимации функции прибыли банка от величины кредитного потенциала является обратно пропорциональная зависимость. С увеличением кредитного потенциала банка доходы возрастают неодинаковыми темпами и поэтому изменение прибыли можно представить в виде уравнения гиперболы:

$$P = a - \frac{b}{Q}, \quad (1)$$

где  $P$  — прибыль банка от кредитования,  $Q$  — объем кредитного портфеля банка,  $a$  и  $b$  — эмпирические параметры модели.

Расширение долговых обязательств в активах банка пропорционально увеличивает риск, связанный с нарушением условий кредитного договора. С увеличением объема выданных кредитов растет сумма невозвратов по выданным банковским займам. Функциональную зависимость объема кредитного портфеля и убытков, причиненных банку вследствие нарушения заемщиками принятых обязательств, можно описать с помощью линейной функции:

$$L = kQ \quad (2),$$

где  $L$  — сумма потерь от невозвратов по кредитам, а  $k$  — доля невозвратов по кредитам.

В результате алгебраического сложения функций (1) и (2) получаем уравнение линии второго порядка:

$$I = P - L = a - \frac{b}{Q} - kQ, \quad (3)$$

где  $I$  — прибыль банка от кредитования, уменьшенная на величину потерь от невозвратов по кредитам.

В таблице приведены исходные данные для расчета параметров модели и индикаторов эффективности банковского кредитования. В столбце (1) указан год, в столбце (2) кредитный потенциал банка, в столбце (3) прибыль банка. В столбцах (4), (6) и (8) рассчитана величина невозврата по кредитам на указанный год и при заданном значении доли невозвратов по кредитам. В столбцах (5), (7) и (9) — значение прибыли, уменьшенной на величину невозвратов по кредитам.

Банк в период с 2004—2008 гг. наращивает кредитный портфель. Допустим, доля невозвратов по кредитам составляет 0,01, 0,05 и 0,1 от величины кредитного потенциала. Прибыль банка в ситуациях с долей невозвратов 0,01 и 0,05 возрастает замедляющимися темпами (т.е. имеет место эффект насыщения). Прибыль банка при невозврате 0,1 кредитов снижается и превращается в убыток. Невозвраты по кредитам увеличиваются пропорционально кредитному потенциалу. Эти рассуждения относятся к интервалу кредитного потенциала банка от 11,1 до 19,6 млрд. руб. и иллюстрированы в виде математических моделей на графике 1.

Для исследования этих процессов на основе данных таблицы методом наименьших квадратов были получены численные значения коэффициентов регрессии функции (1):

$$P = 3,07 - \frac{21,22}{Q}$$

Затем, для различных значений доли невозврата ( $k$ ) определяем функцию  $L$  (2). Путем алгебраического сложения функций  $P$  и  $L$  получаем окончательную модель  $I$  (3). В точке экстремума прибыль банка, уменьшенная на величину невозвратов по кредитам, имеет максимум, то есть производная функции  $I$  равна нулю:  $I' = \frac{b}{Q^2} - k = 0$ .

$$\frac{b}{Q^2} - k = 0 \Leftrightarrow \frac{b}{Q^2} = k \Leftrightarrow Q^2 = \frac{b}{k} \Leftrightarrow Q^* = \sqrt{\frac{b}{k}} \quad (4)$$

Оценим влияние изменения доли невозвратов по кредитам на точку максимума эффективности кредитования.

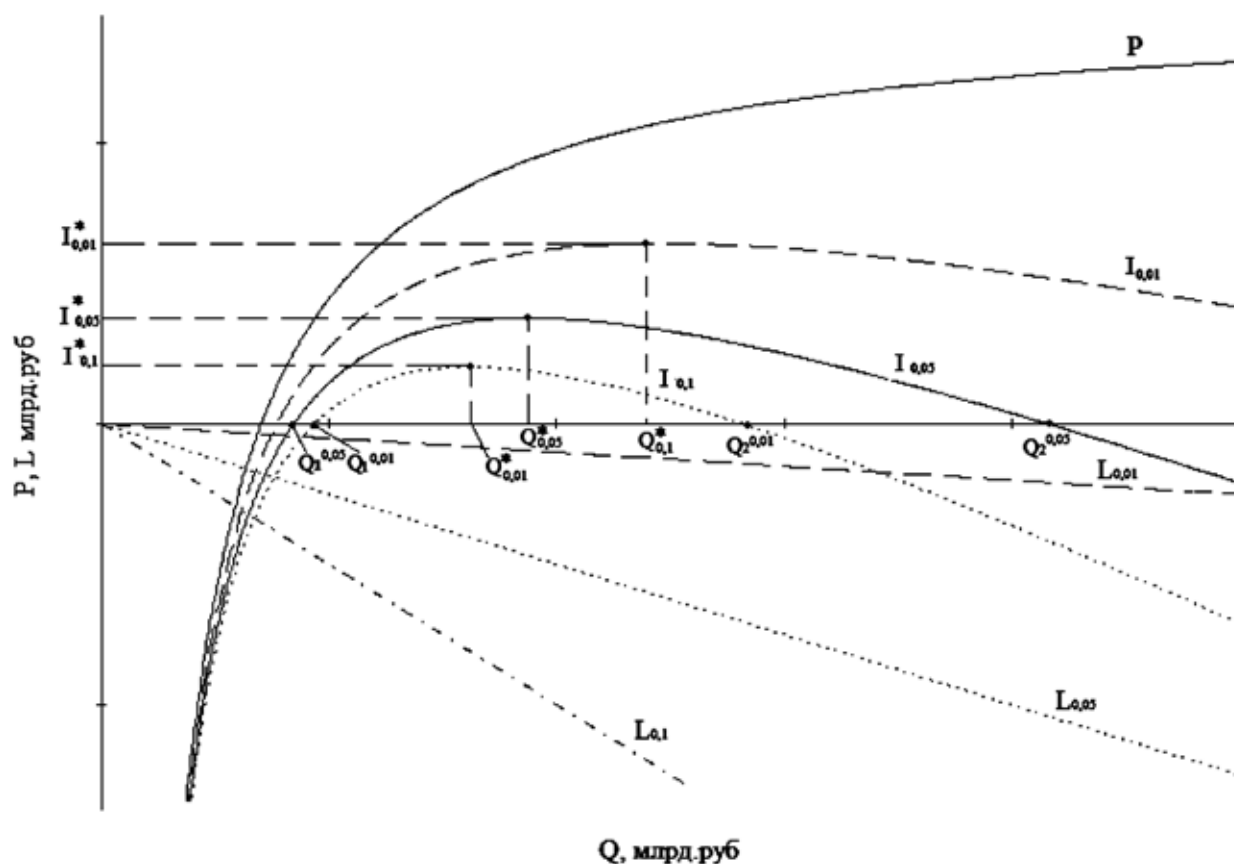


График 1. Модель индикатора эффективности банковского кредитования при значениях  $k=0,01, 0,05$  и  $0,1$

Если доля невозвратов составляет  $k$ , то максимум эффективности достигается при объеме  $Q^* = \sqrt{\frac{b}{k}}$  и соответствует индикатору  $I^*$ . Таким образом, изменение доли невозвратов по кредитам приведет к изменению  $Q^*$  и  $I^*$ . Увеличение доли невозвратов по выданным ссудам приведет к смещению  $Q^*$  влево и снижению величины  $I^*$ , и наоборот — снижение доли невозвратов по кредитам приведет к смещению  $Q^*$  вправо и увеличению  $I^*$ . Проиллюстрируем это с помощью графика 1.

На графике 1 показана кривая прибыли банка ( $P$ ), полученная на основе модели (1), прямые убытков банка ( $L$ ), полученные на основе модели (2) и линии второго порядка  $I$ , полученные на основе модели (3) для трех значений доли невозвратов по кредитам ( $k$ ).

Рассчитаем значение кредитного потенциала, при котором эффективность кредитования достигает максимума. При наименьшей принятой для анализа модели доли невозвратов  $k=0,01$ , по формуле (4) получаем

$$Q^* = \sqrt{\frac{21,2208}{0,01}} = \sqrt{2122,08} = 46,07 \text{ млрд. руб.}$$

Такой величине кредитного потенциала соответствует  $I_{0,01}^* = 2,6$  млрд. руб. При изменении доли невозвратов, полученная величина кредитного потенциала

меняется. Предположим, что невозвраты по кредитам возросли с  $0,01$  до  $0,1$ . Кредитный потенциал будет равным  $Q^* = \sqrt{\frac{21,2208}{0,1}} = \sqrt{212,208} = 14,567$  млрд. руб. При этом значении  $Q^*$  индикатор эффективности банковского кредитования  $I^*$  будет равняться  $1,613$  млрд. руб. Расчеты доказывают, что при увеличении доли невозвратов по кредитам величина индикатора достигается при меньшей величине объема кредитного портфеля и при меньшем значении прибыли.

На графике 2 представлена кривая, характеризующая изменения значений индикатора (млрд. руб.) при различных величинах доли невозвратов от  $0,001$  до  $0,1$ .

Изменение величины невозвратов в большую сторону существенно снижает эффективность кредитования. Кредитный потенциал, при котором достигается максимум эффективности, уменьшается. Значение расчетной прибыли при максимальном значении эффективности также уменьшается.

Проанализируем модель индикатора эффективности банковского кредитования с точки зрения безубыточности.

На графике 1 показаны две точки  $Q_1 = \frac{-a - \sqrt{a^2 - 4kb}}{2k}$  и  $Q_2 = \frac{-a + \sqrt{a^2 - 4kb}}{2k}$ . Обе они подпадают под опре-



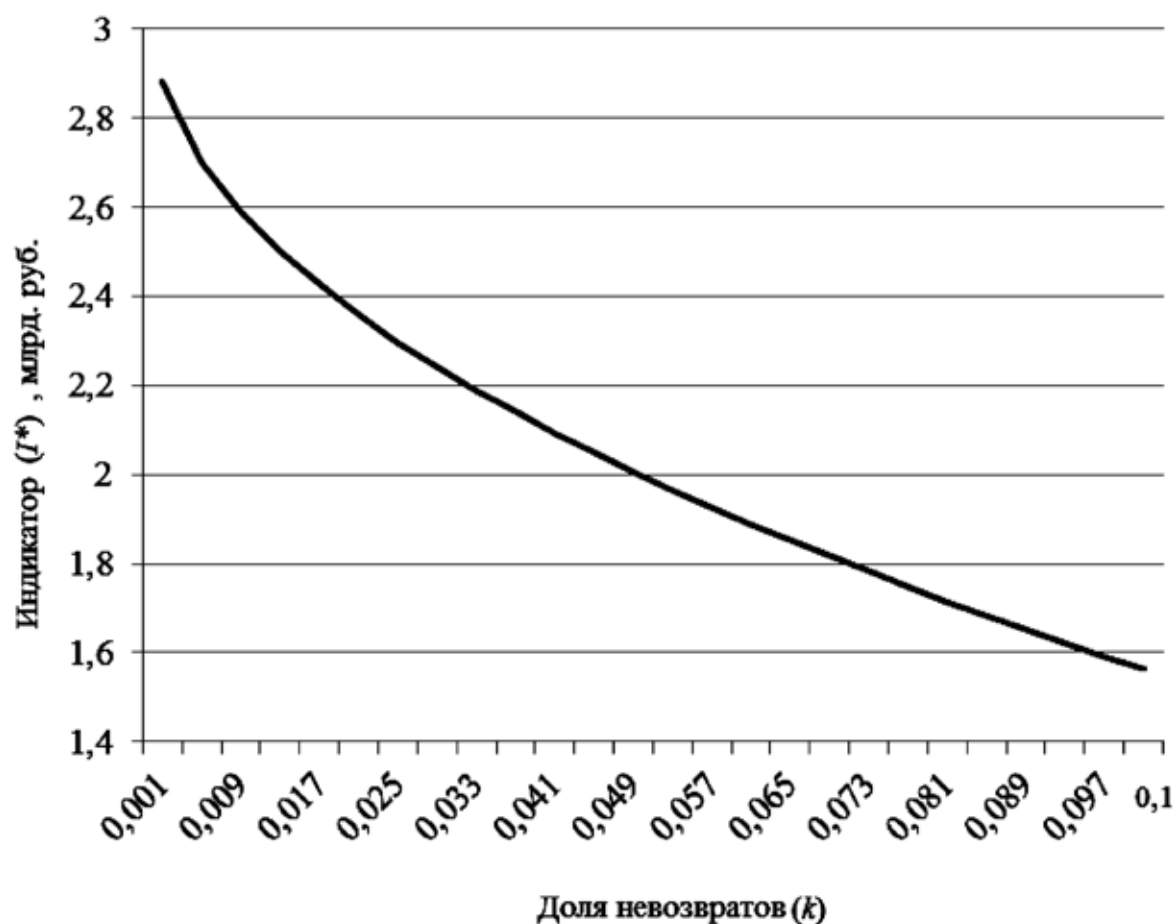


График 2. График величины максимума кредитного потенциала в зависимости от доли невозвратов

деление точек безубыточности — точек, при которых доходы от кредитных операций равны величине невозвратов по ссудам. Однако характер этих точек принципиально разный. При любом объеме кредитного портфеля, лежащем слева от точки  $Q_1$ , банк несет убытки от кредитных операций. При возрастании объема кредитования и переходе через точку  $Q_1$  банк начинает получать прибыль. На интервале  $(Q_1, Q_2)$  доходы банка превышают убытки от невозврата по ссудам. В этом интервале прибыль достигает своего максимума в точке  $Q^*$  и в последующем снижается до точки  $Q_2$ . Прибыль банка равна нулю при объеме остатков задолженности по ссудам равном  $Q_2$ . Дальнейшее расширение кредитования вновь делает операции банка убыточными.

Любые изменения платежеспособности заемщиков непосредственно определяют величину  $Q_1$  и  $Q_2$ . В периоды экономического спада платежеспособность экономических агентов падает, вследствие чего возрастает доля невозвратов по кредитам  $k$ , в результате чего убытки банков растут. Находясь на уровне безубыточности  $Q_1$  увеличение  $k$  не так отрицательно отразится на устойчивости банка, как в случае состояния  $Q_2$ . Увеличение доли невозвратов для банка с объемом кредитного портфеля  $Q_2$  приведет к неизбежным высоким убыткам и се-

рьезным угрозам ликвидности банка.

Данные выводы подтверждаются расчетами величин точек  $Q_1$  и  $Q_2$ . При величине доли невозвратов по кредитам 0,01 банк достигает уровня безубыточности при значениях кредитного потенциала 7,1 млрд. руб. ( $Q_1^{0,01}$ ) и 299,9 млрд. руб. ( $Q_2^{0,01}$ ). Если величина доли невозвратов возрастает до 0,05, то значения  $Q_1^{0,05}$  и  $Q_2^{0,05}$  составят 7,94 млрд. руб. и 53,5 млрд. руб. соответственно.

Также график 1 показывает, что интервал величины кредитного потенциала, при котором банк будет получать прибыль, уменьшается. Если при доле невозвратов, равной 0,01  $\Delta Q = Q_2 - Q_1 = 299,9 - 7,1 = 292,8$  млрд. руб., то увеличение доли невозвратов по ссудам до 0,05 интервал, на котором банк может получать прибыль, существенно сокращается  $\Delta Q = Q_2 - Q_1 = 53,5 - 7,94 = 45,56$  млрд. руб.

Кредитные операции являются одним из основных источников прибыли коммерческого банка. Поэтому для банка важна оценка эффективности кредитования и поиск путей ее повышения. Предложенная модель индикатора экономической эффективности имеет высокие адаптационные возможности для мониторинга финансовой устойчивости и на его основе позволяет своевременно корректировать деятельность банка.

## Особенности восприятия клиентами инноваций на рынке банковских услуг

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук, профессор;

Мельникова Ирина Николаевна, аспирант

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Каждый индивид, являющийся потенциальным потребителем, имеет отличительные психологические особенности, тип характера и темперамента, особое поведение на рынке товаров и услуг. При анализе этих особенностей можно выявить модели, характерные для поведения потребителей инноваций. Непрерывная, продолженная инновация (*continuous innovation*) требует минимальных изменений в потребительском поведении. Большинство новых продуктов, вводимых на рынок, представляет собой непрерывные инновации. Динамично непрерывная инновация (*dynamically continuous innovation*) предполагает несколько большие, однако не существенные для потребителя изменения в поведении. Большая часть теоретических и эмпирических исследований связана с динамично непрерывными инновациями, чье распространение на рынке требует нередко специальных усилий. Прорывная инновация (*discontinuous innovation*) предполагает значительные изменения потребительского поведения. [3, с. 98]

Типы потребительского поведения тесно связаны с мотивациями, причем приобретение товара или использование услуги является действием, в основе которого лежат различные побудительные мотивы. Эти мотивы могут опираться на здравый смысл, опыт и знания клиентов, и формироваться под воздействием случайных импульсов. Исследование мотиваций и типов потребительского поведения клиентов банка является очень важным для разработки системы мер воздействия на целевую аудиторию, стратегий психологического воздействия на потребителей инновационного продукта в банках.

Процесс распространения инновации на рынке или диффузионный процесс — это покупка продукта на рынке с некоторой степенью продолжительности и регулярности. В диффузии осуществляется движение инновации на рынке во времени среди членов целевой группы посредством коммуникаций. Вне зависимости от типа продукта и социальной группы покупателей диффузионный процесс происходит во времени по определенному образцу: период относительно низкого роста, затем период быстрого роста и, наконец, период замедленного роста. Если учитывать, что клиенты являются ключевой группой, для которой организация работает и стремится удовлетворить запросы, банкам необходимо целевое воздействие на контактные аудитории и система мер поддержания уже установившихся связей с клиентами. Контакты с потребителями банковских услуг начинаются с поиска информации о банке и его услугах. Потенциальный клиент сравнивает информацию, оценивает условия работы с банками и степень своей защищенности. [1, с. 421]

Приобретение относится к действиям, ведущим к покупке и включающим покупку или заказ продукта. Некоторые из этих действий включают поиск информации относительно особенностей продукта и выбора, оценку альтернативных товаров или марок и собственно покупку. Аналитики поведения потребителя изучают данные типы поведения, включая то, как потребители работают с банком, напрямую или через Интернет.

Особенности психологии восприятия инноваций проявляются в процессе коммерциализации инновационного продукта, когда целью управления становится построение эффективной системы коммуникации с потенциальным потребителем инновации. На восприятие новой, незнакомой информации об инновационном продукте влияет множество факторов, как объективных по отношению к потребителю (характеристик самого продукта) так и субъективных, зависящих от психической реальности потребителя. [2, с. 117]

От того, насколько точно учитываются особенности восприятия нового продукта конкретной целевой группой потребителей, в значительной степени зависит судьба предлагаемой инновации. Восприятие любого объекта происходит в соответствии с известными закономерностями: элементарные ощущения от органов чувств поступают в кору головного мозга человека, где происходит их обработка на основании имеющегося опыта, представлений, сопутствующих эмоций. Результатом восприятия является формирование образа объекта и отношения к этому образу. Большая часть этого процесса не осознается, и о том, как банковский продукт воспринят, специалисты узнают по поведению потребителя.

Однако для продвижения инновации имеет значение не столько сам образ продукта, возникший в сознании потребителя, сколько субъективное отношение, которое возникает в отношении этого образа. С одной стороны, благодаря аналоговому мышлению «незнакомый» потребителю продукт всегда имеет шанс быть воспринятым, как похожий на что-то, напоминающий что-либо и, соответственно, (в создающемся представлении о нем) имеющий какое-то значение, назначение и применение. С другой стороны, именно субъективность и неоднозначность процесса сравнения, поиска аналогий становится препятствием на пути принятия потребителем решения использовать или не использовать предлагаемую инновацию.

Первичный контакт с информацией об инновационном продукте начинается в психике потребителя в процессе формирования внутреннего конфликта, конфликта между же-

Таблица 1

Факторы восприятия инновационного продукта потребителями-клиентами (авторская разработка)

Объективные факторы инновационной среды	Субъективные факторы
Радикальность	Мотивация покупки
Объем и качество инноваций	Система ценностей
Скорость внедрения	Возраст и опыт клиента
Культурная среда	Сегментная группа
Социальные предпосылки для развития, социальная ориентированность бизнеса	Внутренний потребительский конфликт
Экономическое развитие, конкуренция и рыночная конъюнктура	Адекватность поведения
	Воспринимаемый риск
Корректность и ясность правовой базы, степень защищенности банков и клиентов	Возможности альтернативного выбора
Доступность научно-технических и информационных разработок	Временные отрезки и циклы в жизнедеятельности
	Информативное и нормативное влияние группы
Интенсивность маркетинговых усилий	Идентификационное влияние (ценностно-экспрессивное)
	Персональное влияние

лением человека удовлетворить актуальную потребность привычным способом и желанием удовлетворить её более эффективно, используя инновацию.

Поведение потребителя формируется и реализуется в окружении других людей, то есть в группе. Потребитель периодически находится в определенном отношении к какой-либо группе и в силу этого испытывает персональное влияние других людей. По характеру контактов группы делят на первичные (primary) и вторичные (secondary).

Первичные контактные группы характеризуются частыми межличностными контактами с особым интенсивным влиянием. Вторичные группы отличаются ограниченными межличностными контактами, опосредованно и нечасто влияющими на клиентов. Привлекательность группы — это желательность для индивидуума принадлежности к данной группе при постепенном изменении реакции с негативной до позитивной. Группы негативной привлекательности могут влиять на поведение с той же силой, что и группы позитивной привлекательности. Особое значение имеет референтная группа, которую индивидуум использует в качестве ориентира для поведения в конкретной ситуации. Референтные группы формируют стандарты (нормы) и ценности, детерминирующие перспективу мышления и поведения человека.

Для того чтобы выявить отношение клиента к инновационной услуге как основной метод сбора информации используется анкетирование, собеседование, оценка мнения группы и их разновидности, фокус группы, советы потребителей. Следует различать опыт персональный и опыт инновационный. Персональный опыт представляет собой своеобразную «базу данных», необходимых для узнавания

продукта. Сравнивая инновацию с чем-то общеизвестным и имеющим позитивную эмоциональную окраску, мы подсказываем потребителю благоприятный путь распознавания нового продукта.

Предложение инновационной банковской услуги клиенту зависит от феномена пропасти, лежащей между разными психологическими типами потребителей, с которыми встречается продукт по мере движения по кривой жизненного цикла. С помощью образов новаторов, последователей и консерваторов, поочередно сталкивающихся с услугой, выявляется, почему успехи продукта у одной аудитории ничего не значат для другой и, соответственно, почему успешный продукт, активно набирающий обороты, может вдруг остановиться в своем развитии, а то и вовсе уйти со сцены. Именно рынки скептиков и консерваторов (а вовсе не новаторов, как принято считать до сих пор) в будущем должны стать главным полем боя для высокотехнологичных компаний, а также предполагает, чему же надлежит быть главным оружием борьбы за эту аудиторию. Разрыв происходит при появлении новых ресурсов, когда предложенные инновации еще мало интересуют клиентов. В этой связи банки могут предлагать совершенно новые или модифицированные инновации, которые сопровождаются предварительным информационным воздействием на клиентуру. Инновационный опыт влияет на отношение человека, его готовность к удовлетворению потребности по-новому.

Итак, внедрение инноваций в банковской сфере зависит от перспективной готовности и потенциала самих банков, а также от зарождения нужды и активизации спроса клиентов при взаимном воздействии.

*Литература:*

1. Андреева О.Д. «Технология бизнеса: Маркетинг» Издательская группа ИНФРА М-Норма г. Москва, 2000, 421 с.
2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. — СПб.: Питер, 2001, 117 с.
3. Левитас А.В. Больше денег от вашего бизнеса: скрытые методы увеличения прибыли .М.: ПРОМО, 2007, 98 с.

## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

### Совершенствование учетной деятельности предприятия: функциональный аспект

Андреева Светлана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Самарский государственный экономический университет

Учетная информация является важнейшей составляющей информационного обеспечения деятельности экономических субъектов. Она служит целям устойчивого развития предприятия и является фактором роста качества управленческих процессов. Значительно возросшая в современных условиях потребность в разнообразной учетной информации обусловлена изменчивостью бизнес-среды организации и необходимостью мониторинга большого количества операций, процессов и явлений. Соответственно, многократно увеличились запросы пользователей учетной информации для выработки и реализации управленческих решений на всех иерархических уровнях.

Проблемным вопросам учетно-информационного обеспечения процесса управления предприятием посвящены работы известных российских авторов А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, С.М. Бычковой, Б.И. Валуева, В.А. Ерофеевой, В.Б. Ивашкевича, В.В. Ковалева, Н.П. Кондракова, М.И. Кутера, А.Д. Ларионова, С.А. Николаевой, В.Ф. Паля, В.И. Петровой, М.Л. Пятава, Я.В. Соколова, А.А. Шапошникова, А.Д. Шеремета, Л.З. Шнейдмана и многих других исследователей. При этом важнейшим направлением современных исследований в области учета является развитие новых подходов, обеспечивающих повышение информативности учетной системы организаций и учетно-аналитическое сопровождение реализации передовых управленческих концепций. Состав учетной информации, оперативность и возможность ее интеграции с другими видами информации определяют качество принятия и реализации широкого спектра управленческих решений. Этим объясняется актуальность вопросов совершенствования учетной системы экономических субъектов, обеспечивающей информационную поддержку процессов управления предприятием.

Исследователи выделяют достаточно большое количество аспектов исследования учетной системы организации, что приводит к отсутствию единства во мнениях относительно структуры учетной системы и взаимодействия ее основных элементов. Считаем, что при решении вопроса о видах учета, образующих учетную систему предприятия, необходимо ориентироваться на предметную направленность учетной деятельности.

Потребности пользователей в учетной информации в первую очередь зависят от функциональной области, в

которой они реализуют свои профессиональные и управленческие функции. Поэтому нами в качестве основного критерия, определяющего структуру учетной системы, рассматриваются отдельные направления функциональной деятельности предприятия. Функциональные виды учета — это структурные элементы учетной системы организации, обеспечивающие проведение учетных процедур функциональными подразделениями в целях выполнения своих управленческих функций. В связи с этим в учетной системе нами выделяются следующие функциональные виды учета: в соответствии с основным бизнес-процессом — производственный, кадровый, технический, учет сбытовой, снабженческой, финансовой деятельности и т.д.; в разрезе специальных отраслей прикладного менеджмента — инвестиционный, инновационный, экологический и т.п.

Функциональная направленность учетной деятельности позволяет предельно сблизить источник учетных данных и заинтересованного пользователя, что приводит к формированию профессиональных знаний специалиста об объекте учета уже на стадии проведения им учетных процедур. Важнейшим преимуществом функциональной организации учета является возможность оперативного реагирования специалистов определенной предметной области на появление новых объектов учета в сфере их профессиональной деятельности. При этом выявляются новые характеристики и качества учитываемых объектов, осуществляется группировка и интерпретация учетных данных в разрезах, наиболее отвечающих потребностям управления в соответствующей функциональной области.

Функциональная организация учетной деятельности позволяет в полной мере реализовать управление по слабым сигналам. Управление по слабым сигналам — это метод управления, основанный на том, что менеджер замечает уже первые слабые сигналы об изменениях параметров внешней или внутренней среды на своем участке деятельности. При этом практические шаги со стороны управления, направленные на использование пока еще нечетко проявившегося информационного сигнала, становятся все более определенными и целенаправленными по мере получения более достоверной и полной учетной информации. Работники функциональных служб предприятия на основе своих профессиональных компетенций



способны воспринимать слабые сигналы об изменении параметров существующих или появлении новых объектов учета с последующей выработкой и реализацией адекватных управленческих решений.

Традиционно авторами описывается следующая последовательность формирования учетно-информационного ресурса: управленческая потребность менеджмента в учетной информации → предоставление им учетной информации специализированным учетным подразделением. По нашему мнению — это упрощенное представление. Достаточно часто встречается обратная ситуация, когда весьма слабые сигналы о новых явлениях, параметрах и новых объектах учета, выявляемые в ходе учетной деятельности, приводят к появлению новой или актуализации традиционной управленческой задачи с последующим инициированием более активной учетной деятельности в данном направлении. Указанный аспект пока не нашел достаточного отражения в работах, посвященных учетной практике хозяйствующих субъектов, хотя его важность и актуальность подчеркивается отдельными исследователями. В частности, А.В. Глушенко говорит о существенности такой характеристики учетной информации, как «темпоральность», т.е. проявлении активности источника информации в целях предвосхищения им информационных потребностей пользователя [1, с. 12]. Мы согласны с мнением данного автора о том, что релевантность и темпоральность являются одними из основных требований к качеству учетной управленческой информации.

Учетная информация функциональных видов учета изначально используется для поддержки управленческих решений и достижения управленческих целей по отдельным направлениям деятельности предприятия. «У каждого структурного подразделения, осуществляющего отдельные виды деятельности, свои цели и задачи, следовательно, и свои возможности выбора способов их решения. Аналогичная ситуация складывается внутри самих служб и подразделений предприятия» [2, с. 225]. Это приводит к многообразию возможных управленческих решений как по видам деятельности, осуществляемым предприятием, так и в разрезе отдельных структурных подразделений. В отдельных случаях реализация данных управленческих решений может приводить к результатам, противоречащим целями организации в целом. Поэтому важной задачей учетной системы является формирование учетной информации, способной комплексно отразить функционирование организации в качестве совокупного результата множества управленческих воздействий и решений в рамках различных процессов и направлений. В качестве учета, комплексно отражающего деятельность организации, мы рассматриваем функциональный вид учета — учет согласованной деятельности, формализованной областью которого выступает бухгалтерский учет.

Учетные данные, передаваемые в систему бухгалтерского учета и генерируемые в ней в ходе финансово-хо-

зяйственной деятельности, подвергаются сложной структуризации на основе определенных правил и подходов. В качестве основной причины образуемого разрыва в объемах учетной информации между отдельными элементами учетной системы следует назвать наличие учетной информации нефинансового характера, а так же различные критерии признания объектов учета и их характеристик для разных функциональных видов учета.

Для устранения вышеуказанного информационного разрыва и в целях формирования наиболее полной учетной информации о согласованной деятельности предприятия используется ряд подходов.

Во-первых, международная практика бухгалтерского учета постоянно берет на вооружение все новые инструменты, позволяющие более гибко описывать хозяйственную деятельность организации. К ним относятся: отражение в бухгалтерском учете условных фактов хозяйственной деятельности, событий после отчетной даты, формирование резервов, применение более совершенных видов оценки и переоценки активов и обязательств и т.п. Однако возможности данных инструментов не безграничны, и они не способны радикально изменить «пропускную» способность бухгалтерского учета. По мнению В.Ф. Паляя, традиционные подходы и возможности развития теории и методологии бухгалтерского учета в новых социально — экономических условиях практически исчерпаны. «Структура бухгалтерского учета становится сдерживающим и экономически неоправданным для бизнеса фактором» [3, с. 45]. В качестве меры, позволяющей повысить информационный потенциал бухгалтерской финансовой отчетности, используется расширение состава предоставляемых в пояснительной записке показателей (например, о связанных сторонах, о результатах деятельности по отдельным сегментам, результаты деятельности в экологической и социальных областях и т.п.).

Во-вторых, совершенствуются и разрабатываются новые методики формирования производных балансов, в которых информация бухгалтерской финансовой отчетности дополняется показателями различных направлений бизнеса, в том числе информацией о нефинансовых результатах деятельности. В целях расширения спектра применения учетной информации возможно формирование производных балансов, содержание которых будет зависеть от стадий жизненного цикла организации (возникновение, становление, развитие, достижение высшей точки, спад, реорганизация или банкротство, ликвидация). В целях стратегического учета могут быть использованы формы интегрированных производных баланса и отчета о прибылях и убытках, которые позволят улучшить информационное обеспечение управления устойчивым развитием на долгосрочную перспективу.

Усложнение деятельности предприятий и среды их функционирования, возникновение новых направлений реализации добавленной ценности, необходимость учета большого количества нефинансовых параметров — все это приводит только к увеличению информационного раз-

рыва между информационным полем функциональных видов учета и границами бухгалтерского учета. Изменение традиционных подходов в сфере управления, ориентированных исключительно на экономические цели, и появление новых концепций управления социально-экономическими системами, признающими важнейшую роль социального и экологического аспектов, так же приводит к возникновению все большего количества объектов, не отвечающих системным требованиям бухгалтерского учета. Это ставит перед современными исследователями в области учета задачи формирования новых интеграционных инструментов, способных системно объединять разнообразную учетную информацию. В полной мере эти задачи на сегодня еще не решены, поэтому для большей части хозяйствующих субъектов таким интеграционным инструментом, позволяющим комплексно отразить деятельность предприятия, остается бухгалтерский учет. Именно это позволяет нам рассматривать его элементом функционально-ориентированной системы учета предприятия, осуществляющим учет согласованной деятельности хозяйствующего субъекта. Тем не менее, следует понимать, что учетная информация, необходимая менеджменту предприятия в современных условиях рыночной экономики для эффективного управления им, намного превышает рамки бухгалтерского учета. Чем крупнее и сложнее хозяйствующий субъект, тем большую потребность в самой разнообразной учетной информации испытывают его управляющие структуры. Рост и развитие предприятия обуславливает развитие и усложнение его учетной системы для удовлетворения растущих информационных запросов пользователей и обеспечения интеграции управленческих усилий отдельных функциональных подразделений в целях согласованной деятельности.

Эффективность функционально-ориентированной учетной системы во многом обеспечивается соответствующим ее регулированием на организационном уровне. Если рассматривать такой структурный элемент функционально-ориентированной учетной системы, как бухгалтерский учет, то его регламентация осуществляется как «внешними», так и «внутренними» по отношению к предприятию стандартами. К «внешним» стандартам следует отнести Положения по бухгалтерскому учету и Международные стандарты финансовой отчетности. «Наличие «внешних» стандартов является необходимым, но далеко не достаточным условием обеспечения качества информационной системы. «Кроме «внешних» должны быть и «внутренние», содержащие более детализированные принципы, регламентирующие отдельные аспекты учета, учитывающие отраслевые и географические особенности организации» [4, с. 75]. По мнению А.В. Глущенко необходимость внутреннего нормативного регулирования учета обусловлена тем, что «внешним» стандартам, как национальным, так и международным присущи определенные недостатки:

- при всем своем многообразии они не охватывают все аспекты учета;

- формулируют принципы учета в общем виде, что вызывает необходимость их конкретизации применительно к конкретному предприятию;

- содержат многовариантные положения;
- могут содержать противоречивые нормы, дезорганизующие процесс бухгалтерского учета;

- не учитывают особенностей хозяйственной деятельности предприятия [4, с. 76].

Все перечисленные недостатки призвана устранить система внутреннего нормативного регулирования учетных процессов, осуществляемых на предприятии. Разработка внутренних документов, регламентирующих учетную деятельность, позволяет предприятию найти разумный баланс между общими подходами к учетно-аналитическому обеспечению и индивидуальными особенностями хозяйствующего субъекта. При этом сфера применения «внутренних» стандартов не должна ограничиваться только бухгалтерским учетом. Предлагаемая специалистами обязательная внутренняя стандартизация учета применительно к функционально-ориентированной учетной системе предприятия предполагает соответствующие мероприятия по всем структурным элементам данной системы.

В качестве основных направлений внутренней стандартизации необходимо выделить:

- стандартизацию функциональных видов учета, организуемых в рамках основного бизнес-процесса;
- стандартизацию функциональных видов учета, обеспечивающих специальные виды менеджмента;
- стандартизацию учета согласованной деятельности;
- стандартизацию бухгалтерского учета.

Последнее направление наиболее успешно решается на отечественных предприятиях. Это объясняется тем, что разработка внутренних стандартов в сфере бухгалтерского учета, основным из которых является учетная политика, предусмотрена нормами отечественного законодательства. Учетная политика является нормативным документом организационного уровня принятой в РФ четырехуровневой системе нормативного регулирования бухгалтерского учета. Данному направлению стандартизации традиционно уделяется большое внимание методологов, аудиторов, бухгалтеров.

Стандартизация учетных процессов остальных направлений никак не регулируется нормативными документами отечественного законодательства. Поэтому хозяйствующий субъект может осуществлять внутреннюю стандартизацию самостоятельно исходя из масштабов предпринимательской деятельности и ее отраслевой направленности, особенностей производственно-хозяйственной структуры организации, направлений управленческой деятельности, наличия территориально-обособленных подразделений, и ряда других факторов. Внутренняя стандартизация учетной деятельности осуществляется хозяйствующим субъектом самостоятельно и определяется исключительно профессионализмом персонала и уровнем развития локального нормотворчества. В отдельных случаях специалисты предприятий при формировании внутренних стан-

дартов разрабатывают правила противоречащие базовым учетным принципам и не учитывающие логику формирования интегрированной учетной информации. Это приводит к тому, что «некоторые положения соответствующих внутренних регламентов оказываются абсурдными, а их использование может привести к катастрофически неверным и губительным для организации управленческим решениям» [5, с. 21].

Учетная информация должна обеспечивать поддержку менеджмента организации по таким направлениям как формулирование бизнес-стратегий, планирование и контроль видов деятельности, анализ и принятие управленческих решений, эффективное использование ресурсов, повышение производительности и увеличение стоимости компании, сохранение материальных и нема-

териальных активов, корпоративное руководство и внутренний контроль [6, с. 7]. В связи с этим, основными направлениями совершенствования учетной деятельности предприятия нами определены: эффективная организация функциональных видов учета; активное вовлечение пользователей учетной информации в процесс ее формирования; обеспечение тесной взаимосвязи элементов учетной системы с бухгалтерским учетом; развитие учетных инструментов и методов бухгалтерского учета, позволяющих сократить информационный разрыв между ним и другими учетными подсистемами; усиление активно-исследовательской направленности функциональных видов учета. Предложенные направления развития учетной системы позволят всемерно повысить эффективность ее функционирования.

#### *Литература:*

1. Глущенко А.В. Методология внутренней стандартизации учета в агрохолдингах: автореф. дис. док. экон. наук. — Волгоград, 2008. — 36 с.
2. Гафаров Ш.Х. Методологические аспекты измерения экономической свободы предприятий // Экономические науки. — 2008. — № 10 (47). — С. 225—230.
3. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы — М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. — 88 с.
4. Глущенко А.В. Стандартизация учета и ее роль в повышении надежности и прозрачности информации // Вестник ВолГУ. Серия 3. Вып. 8. — 2003—2004. — с. 75—78
5. Слободняк И.А. Регламенты формирования информации внутренней бухгалтерской отчетности // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 11. — с. 21—30.
6. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — 304 с.

## **Определение типа, ретроспективный анализ и экспертная оценка уровня финансовой устойчивости организации**

Новикова Наталья Васильевна, магистрант

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

**Ф**инансовая устойчивость предприятия — одна из важнейших характеристик его финансовой деятельности. На уровень финансовой устойчивости оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы.

Сущностью оценки финансовой устойчивости является оценка обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Степень финансовой устойчивости есть причина определенной степени платежеспособности организации. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников формирования запасов и затрат.

Для определения финансовой устойчивости организации по данным балансовой отчетности можно использовать следующую методику:

1) Определить величину запасов и затрат. Данная величина включает в себя запасы и НДС, так как до признания его к возмещению по расчетам с бюджетом он

должен финансироваться за счет источников формирования имущества;

2) Определить источники формирования запасов и затрат. Основными источниками формирования запасов и затрат являются следующие группы: первая группа — собственные оборотные средства (ИС1); вторая группа — нормальные источники формирования запасов и затрат, включающая: собственные оборотные средства, краткосрочные кредиты и займы и кредиторскую задолженность (ИС2); третья группа — общая величина источников формирования запасов и затрат, включающая в себя перечисленные выше группы и часть собственного капитала, сдерживающая финансовую напряженность (временно свободные денежные средства специальных фондов, превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, кредиты банков на пополнение оборотных средств и пр.) (ИС3).



Рис. 1.1. Типы финансовой устойчивости

Определение разности между размером каждой группы для покрытия запасов и затрат и размером запасов и затрат, или определение типа финансовой устойчивости организации. В зависимости от соотношений между ними финансовая устойчивость предприятия может быть: абсолютной, нормальной, неустойчивой, критической (рис. 1.1).

На ОАО «ХХХ» общих источников покрытия не хватает для покрытия запасов и затрат, так как выполняется условие  $ЗАПЗ > ИСЗ$  на начало 2010 года  $34814 > 9691$ , а на начало 2011 года  $39661 > 23483$ . Из этого следует, что ОАО «ХХХ» имеет кризисное финансовое состояние. Выполнение этого неравенства свидетельствует о том, что предприятие находится на грани банкротства. Денежные средства, ценные краткосрочные бумаги и дебиторская задолженность организации не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Устойчивость может быть восстановлена за счет обоснованного снижения уровня запасов и затрат. Для определения уровня финансовой устойчивости организации используют совокупность относительных показателей. При проведении анализа целесообразно рассмотреть динамику двух групп качественных показателей: первая группа — характеризует структуру источников средств. Показатели этой группы формируются путем сопоставления определенных групп имущества и источников его покрытия. Условно эту группу показателей можно считать показателями капитализации; вторая группа — характеризует качество расходов, связанных с обслуживанием внешних источников. Условно эту группу показателей можно считать показателями покрытия. С помощью показателей данной группы

осуществляется оценка того, в состоянии ли предприятие поддерживать сложившуюся структуру источников средств. Привлечение заемных средств связано с финансовыми расходами, которые должны, по крайней мере, покрываться текущим доходом [1, с. 442–449; 5, с. 112–113].

Рассмотрим показатели, характеризующие финансовую независимость ОАО «ХХХ» (таблица 1.1).

Данные таблицы 1.1 свидетельствуют о том, что на ОАО «ХХХ» наблюдается сокращение долевого участия собственных средств в формировании активов с 85,4% на начало 2010 г., до 81,1% на начало 2011 г. при этом долевое участие внешних источников формирования активов увеличилось на 4,3% и на начало 2011 г. составило 18,9%. Это свидетельствует о повышении степени зависимости ОАО «ХХХ» от заемных и привлеченных источников финансирования. На начало 2010 г. на 1 р. собственных источников финансирования приходилось 0,171 р. заемных и привлеченных источников финансирования, а на начало 2011 г. — 0,233 р. Произошло понижение степени участия просроченной кредиторской задолженности в формировании имущества ОАО «ХХХ» с 0,4% на начало 2010 г. до 0,2% на начало 2011 г.

Далее проведем факторный анализ коэффициента финансовой независимости ОАО «ХХХ» (таблица 1.2).

Данные таблицы 1.2 свидетельствуют о том, что на начало 2011 г. по сравнению с началом 2010 г. коэффициент финансовой независимости повысился на 0,0278. За счет увеличения собственных средств на начало 2011 г. по сравнению с началом 2010 г. на 13792 млн р. произошло повышение коэффициента финансовой независи-

Таблица 1.1

Данные о показателях финансовой независимости ОАО «XXX» за 2010 год

Показатели	На 01.01.2010 г.	На 01.01.2011 г.	Темп изменения, %, отклонение (+, -)
1. Валюта баланса, млн р.	339123	416533	122,8
2. Собственные источники финансирования, млн р.	289690	337712	116,6
3. Заемные и привлеченные источники финансирования, млн р.	49433	78821	159,5
4. Просроченная кредиторская задолженность	1364	663	48,6
5. Коэффициент автономии (п. 2 : п. 1)	0,854	0,811	- 0,043
6. Коэффициент финансовой зависимости (п.3 : п.1)	0,146	0,189	0,043
7. Коэффициент финансового левериджа (п.3 : п.2)	0,171	0,233	0,062
8. Коэффициент обеспеченности просроченных обязательств активами (п. 4 : п. 1)	0,004	0,002	- 0,002

Таблица 1.2

Расчет влияния факторов на изменение коэффициента автономии (финансовой независимости)  
ОАО «XXX» за 2010 год

Показатели	На 01.01.2010 г.	На 01.01.2011 г.	Отклонение	Расчет влияния факторов
1. Собственные средства, млн р.	9691	23483	13792	$13792: 416533 = 0,0331$
1.1. Уставный фонд, млн р.	92434	92434	0	$0: 416533 = 0$
1.2. Добавочный фонд, млн р.	183887	209841	25954	$25954: 416533 = 0,0623$
1.3. Нераспределенная прибыль	344	7463	7119	$7119: 416533 = 0,0171$
1.4. Целевое финансирование	5658	20296	14638	$14638: 416533 = 0,0351$
2. Валюта баланса, млн р.	339123	416533	77410	$9691: 416533 - 9691: 339123 = - 0,0053$
2.1. Внеоборотные активы, млн р.	279999	314229	34230	$-0,0053: 77410 * (-34230) = 0,0023$
2.2. Оборотные активы, млн р.	59124	102304	43180	$-0,0053: 77410 * 43180 = -0,0030$
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости) (стр. 1: стр. 2)	0,0286	0,0564	0,0278	$0,0331 + (-0,0053) = 0,0278$

мости на 0,0278 (за счет увеличения добавочного фонда на 25954 млн р. — на 0,0623, за счет увеличения целевого финансирования на 14638 млн р. — на 0,0351, за счет увеличения нераспределенной прибыли на 7119 млн р. — на 0,0171), а за счет увеличения валюты баланса на 77410 млн р. произошло увеличение коэффициента финансовой независимости на 0,0053 (за счет роста оборотных активов на 43180 млн р. — на произошло снижение коэффициента финансовой независимости 0,0030; за счет увеличения внеоборотных активов на 34230 млн р. произошло увеличение коэффициента финансовой независимости на 0,0023).

Для оценки уровня финансовой устойчивости организаций предлагается использовать экспертный метод оценки финансовой устойчивости. Экспертами выбирается совокупность частных критериев, характеризующих различные аспекты финансовой устойчивости. Такими критериями могут быть:

Коэффициент оборачиваемости запасов — отношение выручки от реализации (В) к средней стоимости запасов (ЗАП). Значение  $X_1$  характеризует скорость оборота средств, вложенных в материальные оборотные активы, рост этого показателя в динамике благоприятно влияет на уровень финансовой устойчивости, свидетельствует об увеличении эффективности управления запасами. Нормативное значение этого показателя — 3 тыс. ед. ( $X_{1н} = 3$ ).

Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами — отношение оборотных средств (ОБС) к краткосрочным пассивам (КПА). Значение  $X_2$  показывает степень покрытия краткосрочных обязательств оборотными средствами. Рост этого показателя в динамике благоприятно влияет на уровень платежеспособности, финансовой устойчивости. Нормативное значение показателя — 2 тыс. ед. ( $X_{2н} = 2$ ).

Коэффициент структуры капитала — отношение собственного капитала (СОБК) к заемным средствам (ЗС).



Таблица 1.3

Расчет комплексного индикатора финансовой устойчивости ОАО «XXX» за 2010 год

Показатели	2010 г.	2011 г.	Отклонение
1. Итог баланса, млн. руб. (ф. 1, стр. 300)	339123	416533	77410
2. Запасы и затраты, млн. руб. (ф. 1, стр. 210)	34814	39661	4847
3. Оборотные активы, млн. руб. (ф. 1, стр. 290)	59124	102304	43180
4. Краткосрочные обязательства (ф. 1, стр. 690)	34661	56225	21564
5. Капитал и резервы (ф. 1, стр. 490)	289690	337710	48020
6. Заемные средства (ф. 1, стр. 590 + 690 – 640)	49433	78821	29388
7. Выручка от реализации (ф. 2, стр. 010)	329648	248862	-80786
8. Балансовая прибыль (ф. 2 стр. 200)	18589	12327	-6262
9. Чистая прибыль (ф. 2, стр. 300)	10405	6259	-4146
10. Коэффициент оборачиваемости запасов, XI (п. 7: п. 2)	9,469	6,275	-3,194
11. Соотношение коэффициента X1 с нормативным, КЛ (XI: 3)	3,156	2,092	-1,064
12. Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами, X2, (п.3:п.4)	1,706	1,820	0,114
12.1. Соотношение коэффициента X2 с нормативным, К2 (X2:2)	0,853	0,91	0,057
13. Коэффициент структуры капитала, X3 (п.5: п.6)	5,860	4,285	-1,575
13.1. Соотношение коэффициента X3 с нормативным, К3 (X3:1)	5,860	4,285	-1,575
14. Коэффициент общей рентабельности активов, X4 (п.8: п.1)	0,055	0,030	-0,025
14.1. Соотношение коэффициента X4 с нормативом, К4 (X4:0,3)	0,183	0,1	-0,083
15. Рентабельность продаж по балансовой прибыли, X5 (п.8:п.7)	0,056	0,050	-0,006

Значение X3 показывает, сколько рублей собственного капитала приходится на один рубль заемных средств. Нормативное значение этого показателя – 1. ( $X3_n = 1$ )

*Коэффициент общей рентабельности активов* – отношение балансовой прибыли (БПР) к стоимости активов (АК). Значение показателя X4 показывает сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на один рубль активов, увеличение значения в динамике положительно влияет на финансовое состояние, свидетельствует о повышении уровня управления имуществом и источниками его покрытия. Нормативное значение показателя – 0,3.

*Рентабельность продаж по балансовой прибыли* – отношение балансовой прибыли к выручке от продаж. Значение показателя X5 показывает, сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на один рубль активов. Нормативное значение этого показателя – -0,2, тыс. ед. [2, с. 349–352].

Далее рассмотрим расчет комплексного индикатора финансовой устойчивости организации в таблице 1.3.

По данным таблицы 1.3 на начало 2011 года коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 3,194 млн руб. и составил 6,275 млн руб. Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами увеличился на 0,114 млн руб. и составил 1,820 млн руб., а коэффициент структуры капитала снизился на 1,575 млн руб. и составил 0,91 млн руб. Коэффициент общей рентабельности активов снизился на 0,025 и составил 0,030 млн руб., также снизилась рентабельность балансовой прибыли на 0,006 и на начало 2011 года составила 0,050 млн руб.

Интегральные показатели могут рассчитываться с помощью скорингового моделирования, многомерного рейтингового анализа, мультипликативного дискриминантного анализа и других методов. Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном. Сущность ее заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя в баллах, полученного с помощью методов экспертных оценок. Методика многомерного рейтингового анализа позволяет учитывать не только абсолютные значения показателей разных предприятий, но и степень их близости к эталонным показателям. Достоинством данной методики является комплексный подход к оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятий, возможность сравнения результатов их работы между собой по наилучшим достигнутым показателям и с эталоном.

Мультипликативный дискриминантный анализ широко используется в странах с развитой рыночной экономикой для разработки многофакторных моделей финансовой устойчивости. Этот метод был предложен американским экономистом Э. Альтманом для построения индекса кредитоспособности и позволяет разделить предприятия на подверженные риску банкротства и находящиеся в устойчивом финансовом состоянии. Недостатком факторных моделей является то, что они построены на базе изучения развития предприятий в конкретный исторический период в определенной социально-экономической обстановке данной страны. К основным достоинствам подхода к диагностике вероятности банкротства, использующего

расчет интегрального показателя финансовой устойчивости, относится разработанность математического аппарата, относительная простота расчета показателя на базе существующих моделей и возможность сопоставления результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий [3, с. 405–407].

В целях диагностики кризиса и банкротства предприятия анализируется количественная и качественная информация, основанная на данных бухгалтерского учета и отчетности, статистической отчетности, изучении организационно-распорядительных документов, договоров и состояния различных функциональных сфер его деятельности. При использовании данных бухгалтерской отчетности, чтобы прийти к верным заключениям, необходимо учитывать их особенности. Существуют несколько основных подходов к проведению диагностики кризиса и банкротства, основанных на расчете и оценке интегральных показателей финансовой устойчивости, системы формализованных и неформализованных критериев, ограниченного количества показателей финансового состояния. Интегральные показатели могут рассчитываться

с помощью скорингового моделирования, многомерного рейтингового анализа, мультипликативного дискриминантного анализа и других методов. Достоинствами их использования являются разработанность математического аппарата, относительная простота расчета на базе существующих моделей и возможность сопоставления результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Недостаток — нивелирование результатов деятельности [4, с. 76–78].

Преимуществами анализа и оценки системы формализованных и неформализованных критериев являются системность и комплексность исследования, недостатками — более высокая степень сложности принятия решения и его субъективизм. Достоинствами анализа и оценки ограниченного количества показателей платежеспособности являются относительная простота проведения расчетов и наличие информационной базы для их осуществления, недостатками — ограниченность возможностей сравнения результатов деятельности различных предприятий, недостаточная дифференциация нормативных значений показателей по отраслям экономики.

#### Литература:

1. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — М.: КНОРУС, 2007. — 545 с.
2. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности промышленности: учебное пособие / Л.Л. Ермолович. — Мн.: Современная школа, 2010. — 800 с.
3. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.В. Кириченко. — М.: Дашков и Ко, 2008. — 560 с.
4. Смольский, А.П. Антикризисное управление: учебное пособие / А.П. Смольский. — Мн.: Современная школа, 2008. — 224 с.
5. Шаулюкоу, А.П. Финансовый менеджмент на предприятии: учеб. дапам. / А.П. Шаулюкоу. — Гомель: ГКИ, 2001. — 562 с.

## Использование нематериальных активов для оптимизации налога на прибыль

Филиппов Александр Александрович, соискатель, менеджер  
ООО «Лан АТМ Сервис» (г. Москва)

*В работе рассматриваются вопросы оптимизации налога на прибыль.*

**Ключевые слова:** рыночная экономика, налог на прибыль.

*This paper deals with the optimization of the profit tax.*

**Keywords:** market economy, the income tax.

#### Введение

В настоящее время бизнес получает широкомасштабную поддержку на всех уровнях. Но каждое предприятие прибыль получает в зависимости от умелого использования опыта, умелого управления квалифицированными кадрами. Изучению механизмов развития и поддержки бизнеса на различных уровнях в рыночных

условиях посвящены многие работы отечественных и зарубежных авторов. Остановимся на одном моменте, связанном с оптимизацией налога на прибыль. При этом задача стояла использовать легитимные, «белые» схемы. После анализа возможных способов снижения налоговой нагрузки, для оптимизации налога на прибыль было принято решение использовать амортизацию нематериальных активов.

На момент принятия решения, организация имела собственные объекты интеллектуальной собственности (ОИС или IP), которые не были поставлены на учет. ОИС не были прославлены на учет по нескольким причинам: прежде всего, они создавались для защитительной функции и использования в рекламных целях, а также, из-за бухгалтерской привычки считать их стоимость по затратам, считалось что их стоимость невысока и не сможет заметно повлиять на учет. Впрочем, многие российские компании не уделяют своим нематериальным активам большого внимания. Отчасти это вызвано тем, что законодательная база принята всего три года назад: четвертая часть Гражданского кодекса вступила в силу с 1 января 2008 года, а ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов» — с 27 декабря 2007 года.

Изучив вопрос уменьшения налога на прибыль за счет амортизации поглубже, был сделан вывод, что достаточно правильно организовать работу по учету уже имеющихся объектов интеллектуальной собственности и проделать документарную работу по их правильному оформлению. Была выработана последовательность необходимых действий из 5 этапов (шагов).

#### ***Последовательность действий для оптимизации налога на прибыль***

Эти действия можно свести к 5 этапам (шагам).

##### **Шаг 1. Выявить имеющиеся объекты интеллектуальной собственности**

Приказом по организации была создана комиссия по инвентаризации и оценке ОИС. В состав комиссии вошли: технолог, патентовед, главбух и финансовый директор. Комиссии был назначен срок выполнения инвентаризации.

В соответствии с указанными выше законами возможны следующие объекты интеллектуальной собственности:

1. Изобретения и полезные модели.
2. Промышленные образцы.
3. Товарные знаки, наименования мест происхождения товаров.
4. Программы для ЭВМ, базы данных.
5. Топологии интегральных микросхем.
6. Произведения науки, литературы и искусства.
7. Секреты производства (ноу-хау).

Выявление объектов интеллектуальной собственности требует некоторой сноровки, также желательно привлечь к этому процессу патентоведов или патентных поверенных. Например, производственные компании могут оформить: выпускаемую продукцию как промышленные образцы, используемые технологии как ноу-хау, оригинальные конструкторские решения как полезные модели или изобретения, и т.д.

Результатом работы комиссии явился акт инвентаризации и оценки объектов интеллектуальной собственности, в котором был представлен список содержащий на-

звание, срок предполагаемого полезного использования и стоимость. Этот акт в дальнейшем послужил основанием для определения срока, в течение которого будет производиться амортизация нематериальных активов. Стоимость, указанная комиссией в акте, была принята по затратам.

##### **Шаг 2. Оформить или зарегистрировать объекты интеллектуальной собственности**

Большая часть ОИС (с 1 по 5 пункт) требует регистрации в «Федеральном институте промышленной собственности Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам» (ФИПС). Процедуры по получению патента занимают более года. Объекты интеллектуальной собственности, относящиеся к пункту 6, регистрируются в авторско-правовых организациях. Результатом регистрации является получение охранного документа — патента или свидетельства.

Наиболее простыми ОИС, с позиции их оформления, являются секреты производства (ноу-хау), т.к. они не требуют регистрации. Ноу-хау защищается как коммерческая тайна. Для их оформления потребовалось создание системы документооборота, подтверждающего, что в компании ведется работа с такими объектами. Для этого, с целью соблюдения режима ноу-хау по каждой теме (ОИС) приказами:

- определен список объектов (сведений) составляющих служебную или коммерческую тайну (ноу-хау);
- определен порядок работы с конфиденциальной информацией;
- ограничен круг лиц, допущенных к работе с этой конфиденциальной информацией (поименно).

Затем с каждым сотрудником, принимающим участие в процессе создания ОИС, заключен договор о конфиденциальности.

Созданные в организации ОИС являются служебными в соответствии со ст. 1370 ГК РФ и ст. 14 Федерального закона «Об авторском праве». Их особенность в том, что исключительное право на их использование принадлежит организации, сотрудником которой является автор. При этом сотрудник имеет право на трудовое вознаграждение за создание служебного изобретения дополнительно к основной заработной плате. Нормы выплат по таким вознаграждениям законодательно не установлены, нормы принятые в СССР утратили силу, поэтому работодатель должен их установить самостоятельно приказом по организации, или в договоре с сотрудником.

##### **Шаг 3. Поставить ОИС на учет.**

На основании акта инвентаризации и оценки объектов интеллектуальной собственности был издан приказ о постановке ОИС на учет как нематериальных активов. Приказ повторил сроки полезного использования и стоимость, установленные комиссией. Также приказ устанавливает дату, с которой начинается использование и амортизация этих нематериальных активов.

В соответствии с ПБУ 14/07 первоначальной стоимостью нематериального актива признается сумма равная

Таблица 1

Результаты оптимизации налога на прибыль за счет интеллектуальной собственности

Год	Затраты дополнительные	Экономия на налоге на прибыль
1	250000 р.	650000 р.
2	80000 р.	650000 р.
3	80000 р.	650000 р.
4	80000 р.	650000 р.
5	80000 р.	650000 р.
6	80000 р.	650000 р.
7	75000 р.	550000 р.
8	75000 р.	550000 р.
9	75000 р.	550000 р.
10	75000 р.	550000 р.
<b>Итого</b>	<b>950000 р.</b>	<b>6100000 р.</b>

величине оплаты (или кредиторской задолженности) уплаченная или начисленная организацией при приобретении или создании этого актива. Поэтому важно, чтобы затраты были сформированы заранее, до момента их постановки нематериальных активов на учет. Необходимо учесть, что потребуются заранее собрать эти затраты на 08 или 97 счете.

На каждый объект нематериальных активов была заведена карточка (форма №НМА-1, утверждена постановлением Госкомстата России от 30.10.97 № 71а), в которой отражены все цифры и сроки, установленные приказом.

Налог на имущество по нематериальным активам не выплачивается, т.к. не являются объектом налогообложения (ст. 374 НК РФ).

**Шаг 4. Провести переоценку НМА по рыночной стоимости**

В соответствии с ПБУ 14/07 организация имеет право на переоценку нематериальных активов не чаще одного раза в год. Таким образом, уже на следующий день после постановки НМА на учет, можно произвести их переоценку по рыночной стоимости. Задание на выполнение этой внеплановой переоценки (не в рамках приказа об учетной политике) также документируется в виде приказа.

Переоценка выполняется независимым оценщиком имеющим членство в соответствующей СРО. Основным методом оценки нематериальных активов, используемым оценщиками, является доходный метод. Исходные данные для доходного метода оценки черпаются из бизнес-плана организации. Поскольку составление бизнес-плана происходит под контролем финансового директора, то имеется возможность в определенной степени «отрегулировать» стоимость оцениваемых НМА при составлении финансовой части бизнес-плана, т.е. чем выше ожидаемая доходность, тем выше стоимость нематериального актива, являющегося основой для получения данного дохода.

Сумма дооценки нематериальных активов, полученная в результате их переоценки, зачисляется в добавочный капитал компании (ст. 21 ПБУ 14/07). В налоговом учете результаты переоценки не учитываются (ст. 257 НК РФ). Таким образом, переоценка нематериальных активов на налогооблагаемую базу не влияет и выплаты налогов не предполагает.

Результаты переоценки отражаются в карточках нематериальных активов.

**Шаг 5. Начислять амортизацию**

Стоимость нематериальных активов с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования.

Необходимо отразить в приказе об учетной политике метод начисления амортизации НМА и ежемесячно ее начислять. Определение ежемесячной суммы амортизационных отчислений по нематериальному активу производится одним из следующих способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Нами применен линейный метод амортизации.

Способы отражения амортизационных отчислений на счетах бухгалтерского учета: путем накопления сумм амортизации на 05 счете, или путем уменьшения первоначальной стоимости объекта на 04 счете.

**Итоги**

Затраты на проведение перечисленных действий составили около 950 тыс. руб (таблица 1), в том числе: стоимость работ по оценке 150 тыс. руб. одновременно, вознаграждения авторам — 800 тыс. руб с учетом начислений с выплатой по графику в течение 10 лет.

Уменьшение прибыли за счет амортизации НМА составило 30 млн. руб., экономия на налоге на прибыль составила 6 млн. руб. в течение 10 лет.

*Литература:*

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 328 с.
2. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А. Мотивация и оценка персонала. МАУП, Киев, 2002.
3. Милкович Дж., Ньюман Д. Система вознаграждения и методы стимулирования персонала./пер. с англ. — М.: Вершина, 2005. — 760 с.

## Основные принципы и методы управления затратами на производство продукции

Якупов Ильшат Фанисович, студент  
Казанский (Привожский) федеральный университет

Успешность функционирования любого предприятия определяется уровнем ее конкурентоспособности. Наиболее конкурентоспособным является то предприятие, продукция которого имеет наилучшее соотношение «цена-качество».

Как известно, цена товара определяется затратами на его производство. От затрат зависит будущая прибыль предприятия. Чем выше прибыль, тем больше средств направляется на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции. Следовательно, важнейшим условием развития и расширения предприятий является умелое управление затратами на производство продукции.

Под управлением понимается целенаправленное воздействие субъекта управления на его объект для достижения определенных результатов. Следовательно, управление затратами — это воздействие на них с целью улучшения результатов деятельности предприятия, достижения высокого экономического результата. Оно распространяется на все элементы управления.

К задачам управления затратами можно отнести [2, с. 86]:

- выявление роли затрат как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- расчет затрат по отдельным подразделениям предприятия;
- исчисление необходимых затрат на единицу продукции;
- подготовка информационной базы, позволяющей оценить затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;
- поиск резервов снижения затрат на всех этапах хозяйственного процесса и во всех подразделениях предприятия.

При организации управления затратами необходимо соблюдение ряда принципов, позволяющих создать базу экономической конкурентоспособности предприятия.

Принципы управления затратами — это наиболее общие, основополагающие правила и рекомендации, ко-

торые должны учитываться и выполняться в практической деятельности на всех уровнях управления.

Основными принципами управления затратами являются:

- системный подход к управлению затратами. Данный принцип предполагает изучение объекта управления и управляющей системы совместно и нераздельно. Системный подход означает необходимость использования системного анализа и синтеза в каждом управленческом решении. Данный подход находит выражение в том, что эффективность управления затратами оценивают по эффективности самого слабого звена системы;
- единство методов, практикуемых на разных уровнях управления затратами. Методическое единство предполагает единые требования к информационному обеспечению, планированию, учету, анализу затрат. Необходимо единство и соподчиненность используемых критериев эффективности;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла продукции. Жизненный цикл продукции составляет процесс создания, разработки, производства, эксплуатации, обращения и утилизации продукта;
- органическое сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции. Конкурентоспособность предприятия во многом зависит от конкурентоспособности продукции, которая определяется соотношением цены и качества. Противоречие заключается в том, что повышение качества продукции сопровождается увеличением затрат, а следовательно, и увеличением цены. Оптимальный баланс между качеством и затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта достигается грамотным управлением на основе исследований и экономических расчетов;
- недопущение излишних затрат;
- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- повышение заинтересованности всех подразделений предприятия в снижении затрат.

Решение поставленных перед предприятием задач требует конкретизации и систематизации основных методов



управления затратами. Рассмотрим основные и наиболее эффективные из них.

Первый метод — управление затратами по системе «Стандарт-кост».

Термин «стандарт-кост» означает стандартные затраты: стандарт — количество необходимых производственных затрат (материальных, трудовых) для выпуска единицы продукции или заранее исчисленные затраты на производство; кост — это денежное выражение производственных затрат, приходящихся на единицу продукции [3, с. 5].

Система «Стандарт-кост» служит мощным инструментом для контроля производственных затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию продукции, исчислить себестоимость для определения цен, определить сумму ожидаемых доходов в будущем году.

В основе данной системы лежит предварительное (до начала производства) нормирование по статьям затрат: основные материалы, оплата труда основных производственных рабочих, производственные накладные затраты (зарботная плата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы, арендная плата, амортизация), коммерческие затраты (затраты по сбыту, реализации продукции).

Предварительно исчисленные нормы рассматриваются как твердо установленные ставки, для того, чтобы привести фактические затраты в соответствие со стандартами путем умелого управления затратами. При возникновении отклонений стандартные нормы не изменяют, они остаются относительно постоянными на весь установленный период, за исключением серьезных изменений, вызываемых новыми экономическими условиями.

При установлении нормативов используются физические (количественные) стандарты, позволяющие измерить в натуральном выражении расход материала, количество рабочей силы и объем услуг, необходимых для производства данного изделия. Эти физические стандарты затем умножаются на коэффициенты в денежном исчислении и получают стандартные стоимостные нормы.

По тем статьям затрат, по которым произошло превышение нормативов, проводится тщательный анализ причин отклонения и ведется поиск решений по снижению затрат до нормативных значений.

Следует отметить, что данный метод направлен на постоянный поиск резервов и путей снижения затрат, так как стандарты исчисляются с предположением, что предприятие функционирует в нормальных условиях. Можно сказать, что данные стандарты «идеализированы», то есть представляют тот идеал, к которому стремится предприятие. Однако среда, в которой фирма функционирует, динамична и обладает достаточной неопределенностью, поэтому фактические значения затрат часто превышают стандарты.

К основным преимуществам данного метода можно отнести:

- получение информации о стандартных затратах на отдельные виды продукции;
- регистрация и учет в оперативном порядке отклонений по местам и причинам их возникновения;
- контроль и обобщение данных о фактических потерях и непроизводительных расходах;
- поиск резервов снижения затрат;
- оценка результатов работы производственных подразделений и предприятия в целом.

Существенным недостатком данного метода является трудность определения и составления стандартов в условиях инфляции и при выполнении большого количества разных по характеру и типу заказов за сравнительно короткое время. Кроме того, стандарты можно устанавливать не на все производственные затраты, в связи с чем на местах всегда ослабляется контроль за ними.

Далее рассмотрим метод управления затратами по видам внутрихозяйственной деятельности (Activity-Based Costing).

В данном методе предполагается, что затраты возникают в результате осуществления внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессов и что конечная продукция создает спрос на определенные виды внутрихозяйственной деятельности.

При использовании данного метода формирование информации о затратах проходит три стадии:

- определение величин расхода ресурсов по организационным подразделениям предприятия (по филиалам, структурным подразделениям, отделам, цехам, участкам);
- на основе величин расхода ресурсов рассчитываются затраты по каждому виду внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессу, осуществляемому в одном или нескольких подразделениях предприятия;
- исходя из величин затрат по отдельным видам внутрихозяйственной деятельности и объемов потребления данной деятельности определяется себестоимость продукции.

Для реализации данного метода управления затратами необходимо прежде всего определить состав ресурсов предприятия. Затем необходимо выделить протекающие на предприятии виды внутрихозяйственной деятельности. Вид внутрихозяйственной деятельности — часть работы с определенной целью. Виды внутрихозяйственной деятельности могут объединяться в бизнес-процессы.

Методами выявления видов внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессов является анкетирование, фотография рабочего дня, построение диаграмм. На основе этих данных составляется номенклатура видов внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессов.

При построении попроцессной организационной структуры по каждому виду внутрихозяйственной деятельности назначается ответственное лицо. Им принимаются решения об устранении неэффективных, расточительных процессов, выявляются резервы снижения затрат [4, с. 21].

Заключительным этапом в данном методе является калькулирование себестоимости продукции. Затраты,

обобщенные по видам внутрихозяйственной деятельности распределяются между отдельными видами продукции. Распределение происходит пропорционально времени выполнения внутрихозяйственной деятельности и пропорционально числу случаев выявления внутрихозяйственной деятельности.

Можно выделить следующие основные преимущества данного метода:

- выявление дополнительных резервов для снижения затрат в ходе рационализации бизнес-процессов;
- высокая точность определения себестоимости продукции;
- выявление причинно-следственной взаимосвязи между величиной затрат и процессами, происходящими на предприятии;
- улучшение механизма контроля и управления затратами.

Недостатком данного метода является то, что на каждый бизнес-процесс воздействует множество факторов, и зачастую их бывает сложно определить. Особенно сложно определить краткосрочные факторы, воздействующие на бизнес-процессы.

Теперь остановимся на методе целевого калькулирования себестоимости (Target costing).

Целевое калькулирование себестоимости осуществляется на стадии планирования и разработки продукции. Исследованиями установлено, что именно на данном этапе закладывается около 80% затрат по производству. Поэтому здесь имеются наиболее существенные возможности снижения себестоимости. Для их реализации необходимо формирование многомерной прогнозной информации о затратах, что помогает сделать метод целевого калькулирования себестоимости.

Целевое калькулирование себестоимости — подход к определению себестоимости, по которой производство и продажа некоторого продукта с заданными функциональными возможностями и качеством обеспечит желаемый уровень прибыли при предлагаемой продажной цене [1, с. 171].

В ходе целевого калькулирования себестоимости продукции производится планирование по трем стратегическим направлениям конкурентной борьбы: себестоимость/цена, качество, функциональные возможности.

Данный метод осуществляется по следующим этапам:

- установление целевой продажной цены продукта исходя из рыночных ожиданий, установление целевого объема производства;
- определение целевой прибыли с учетом общей стратегии развития предприятия;
- определение целевой себестоимости, которая рассчитывается как разность между целевой продажной ценой и целевой прибылью;
- определение целей по сокращению себестоимости путем вычитания текущей плановой себестоимости из целевой и распределения полученной разницы по видам затрат, а также потребительским функциям изделия.

Используя данный метод в многономенклатурных производствах, можно определить целесообразность сокращения модельного ряда, числа комплектующих путем их стандартизации, унификации, возможности использования на производстве нескольких видов продукции. Основные затраты при этом возрастут, однако они с избытком компенсируются снижением затрат по заказыванию, получению, хранению и обработке значительного числа уникальных компонентов.

Следует также рассмотреть метод калькулирования непрерывно улучшающейся себестоимости продукции (Kaizen costing).

Калькулирование непрерывно улучшающейся себестоимости продукции является инструментом управления затратами, который применяется на стадии производства и сбыта продукции для обеспечения приемлемого уровня рентабельности продукции и предприятия в целом. Оно дополняет метод целевого калькулирования себестоимости продукции.

Кайзен в переводе с японского означает улучшение, которое должно происходить во всех аспектах деятельности предприятия: расходовании материалов, рабочего времени, использования оборудования [5, с. 208].

Методика калькулирования непрерывно улучшающейся себестоимости продукции применяется на двух уровнях:

- на уровне предприятия кайзен-костинг помогает выявить способы более эффективного выполнения бизнес-процессов в сферах производства, сбыта, обслуживания и таким образом обеспечивает снижение основных и накладных затрат;
- на уровне продукции производится поиск способов и путей снижения себестоимости того или иного вида изготавливаемой продукции или отдельных компонентов продукции.

На уровне предприятия применение метода кайзен-костинг осуществляется совместно с бюджетированием. Вначале определяется целевая величина улучшения прибыли, которая находится как разность между целевой бюджетной прибылью и оценочной прибылью. Целевой величине улучшения прибыли ставится в соответствие целевая величина сокращения затрат. При этом могут определяться ежегодные целевые нормативы сокращения отдельных элементов и видов затрат. Далее целевые величины сокращения затрат распределяются между подразделениями и отделами предприятия. Подразделениям, запускающим в производство новый вид продукции, устанавливаются более высокие нормативы сокращения затрат. Пониженные нормативы сокращения затрат применяются для подразделений, выпускающих зрелую продукцию и уже выполнивших ряд программ по снижению затрат.

На уровне продукции кайзен-костинг применяется в следующих случаях:

- при превышении целевого уровня затрат по запущенной в производство новой продукции. Сокращение

затрат на стадии производства осуществляется в ходе анализа потребительской ценности продукции. Анализ потребительской ценности позволяет в целях снижения себестоимости произвести пересмотр схемы дизайна продукции при условии сохранения заданных на стадии разработки функциональных возможностей;

— при снижении рентабельности продукции. Кайзен-костинг позволяет выявить способы восстановления уровня рентабельности или повышения рентабельности в ходе комплексного анализа процесса формирования затрат по тому или иному виду продукции;

— при поиске резервов снижения затрат по отдельным компонентам выпускаемой продукции. Кайзен-костинг проводится в отношении отдельных компонентов продукции, когда затраты по компоненту занимают значительную долю в общей себестоимости малорентабельной продукции.

Важнейшим направлением кайзен-костинга является измерение и анализ затрат по обеспечению каче-

ства, так как затраты, связанные с несоответствием продукции установленным стандартам качества очень велики. Кайзен-костинг позволяет снизить количество затрат, связанных с дефектами продукции.

Рассмотрев основные методы управления затратами, можно сделать вывод, что в них по-разному организовано управление затратами. Каждый метод обладает своими определенными преимуществами и недостатками. Поэтому вполне целесообразно использование смешанных методов, объединяющих в себе несколько методов управления затратами. Например, можно использовать систему управления, основанную на совместном применении метода кайзен-костинг и системы «стандарт-кост», или на применении метода управления затратами по видам внутрихозяйственной деятельности и метода целевого калькулирования себестоимости.

Применение смешанных методов позволит повысить эффективность управления затратами и достичь более высоких экономических результатов.

#### *Литература:*

1. Гасин Ф.М. Стратегическое управление затратами // Экономические науки. — 2009. — №9. — с 170—172.
2. Гомонко Э.А., Тарасова Т.С. Управление затратами на предприятии: Учебник. — М.: КНОРУС, 2010. — 320 с.
3. Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента // Управленческий учет. — 2009. — № 12. — с. 3—14.
4. Ивашкевич В.Б., Шигаев А.И. Расчет прибыли от продаж продукции на основе учета и распределения затрат по видам внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессам // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 12. — с. 19—30.
5. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития предприятия: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 351 с.

## 11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

### Маркетинг в деятельности образовательного учреждения среднего и начального профессионального образования

Ладонкина Наталья Александровна, преподаватель, заведующая заочным отделением Муромский педагогический колледж

В условиях жесткой конкуренции современного рынка маркетинг играет важную роль в деятельности любой организации, потому что он позволяет установить оптимальную взаимосвязь между организацией и средой, частью которой она является. Сегодня маркетинг понимается как выражение ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, для которого характерны творческие, стабильные и гибкие подходы.

Маркетинговая деятельность организации должна быть направлена на ее долговременное существование, на ее устойчивость, прочные и длительные связи с потребителями или другими участниками рынка, повышение конкурентоспособности предлагаемых товаров, услуг. Для достижения вышеперечисленных целей организации необходимо создание маркетинговой службы деятельность, которой позволит ответить на основные вопросы отражающие сущность маркетинга:

- Что необходимо рынку, и в каком количестве?;
- Какой сегмента рынка, и кто наш клиент?;
- По какой цене подать товар или услугу?;
- Как продвигать товар или услугу на рынке? [3]

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время государственная политика в сфере образования заставляет образовательные учреждения, все больше и больше погружаться в систему рыночных отношений. Реформа образования предполагает формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей, а так же развитие финансовых инструментов социальной мобильности, включая использование образовательных кредитов, что даст возможность потенциальным потребителям выбирать, где учиться. Кроме того, к 2020 году планируется развитие таких форм финансирования образовательных учреждений, которые позволят сконцентрировать частные и государственные финансовые средства на цели опережающего развития и структурных изменений в системе образования, перевод всех учреждений общего образования и учреждений профессионального образования на нормативное подушевое финансирование.

Учитывая требования государственной концепции, образовательному учреждению придется решать про-

блемы напрямую связанные с оценкой потребностей потребителей, а так же с проведением практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей и борьбой за потребителя [2].

Если принять во внимание все возможные различия в наборах услуг, которые образовательные учреждения СПО и НПО оказывают потребителю, рынки на которых они действуют, то становится очевидным, необходимость использования элементов маркетинговой службы уже сейчас для решения будущих проблем.

Таким образом, возникает проблема несоответствия между существующей организационной структурой в образовательных учреждениях среднего профессионального образования и механизмами маркетингового управления, в образовании рекомендованными государством.

Учитывая выше сказанное, перед руководителями встает задача изучения и внедрения элементов маркетинга в деятельность образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования. Для этого необходимо:

1. изучить основные составляющие маркетинга его виды и сущность;
2. выявить особенности маркетинга в сфере образования, его место и роль в современном образовании;
3. проанализировать необходимость создания маркетинговой службы;
4. разработать комплекс мероприятий по созданию и развитию маркетинговой службы.

Результатами внедрения элементов маркетинга станет: изучение образовательного спроса и предложений, осуществление гибкой информационно-коммуникативной политики, исследование потребностей учащихся выпускных классов и их родителей, реализацию образовательных услуг для населения и студентов, расширение спектра образовательных услуг, осуществление рекламных проектов.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года сказано: «Обновление организационно-экономических механизмов на всех уровнях системы образования обеспечит ее соответствие перспективным тенденциям экономического развития и общественным потребностям,

повысит практическую ориентацию отрасли, ее инвестиционную привлекательность» [1].

Маркетинговая деятельность образовательного учреждения в настоящее время должна перейти на новый этап и стать важнейшей функцией управления. Для образовательных учреждений системы начального и среднего профессионального образования основой планирования являются федеральные государственные образовательные стандарты, введенные в действие в 2009 году, где сказано, что перед началом разработки основной профессиональной образовательной программы образовательное учреждение должно определить ее специфику с учетом направленности на удовлетворение потребностей рынка труда и работодателей, конкретизировать конечные результаты обучения в виде компетенций, умений и знаний, приобретаемого практического опыта [4].

В соответствии с этими документами образовательное учреждение и планирует свою учебную, финансовую, социальную и маркетинговую деятельность. Но в современной быстро меняющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов на рынке образовательных услуг, не планируя своих действий и не прогнозируя их последствий.

Реформа образования и развитие экономических отношений в системе образования показали, что планирование это основа выживания образовательного учреждения:

- маркетинг помогает решать задачи, которые ставятся перед образовательным учреждением на ближайшую и дальнюю перспективу;
- дает оценку сложившейся на рынке ситуации по оказанию образовательных услуг;
- помогает анализировать рынок образовательных услуг и информацию о потенциальных потребителях;
- дает оценку финансовых результатов необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции с производителями аналогичных услуг;
- позволяет эффективно развивать внебюджетную деятельность образовательного учреждения.

Представленная ниже совокупность мер, позволяет использовать элементы маркетинговых исследований на базе учреждений начального и среднего профессионального образования:

Ежегодное комплексное изучение рынка показавшее, что потенциальный рынок включает в себя выпускники школ города, района или прилегающих территорий, а так же учащиеся не прошедшие по конкурсу в высшие учебные заведения;

На основе комплексного изучения рынка ежегодная координация действий по планированию перечня образовательных услуг, исходя из своих возможностей;

В течение года формирование спроса и стимулирование сбыта. Для стимулирования спроса на образова-

тельную услугу используется реклама. Главная задача рекламы заключается в том, чтобы абитуриент совершил действие, к которому его побуждают. Реклама может осуществляться через следующие направления:

- пропаганда через выпускников;
- проведение общественных мероприятий на базе образовательного учреждения;
- рассылка информации на предприятия и в организации, которые могут быть потенциальными потребителями выпускников и которые могут направить абитуриентов на обучение;
- реклама на местном радио и телевидении;
- реклама в местных и районных газетах;
- реклама на транспорте;
- проведение дня открытых дверей;
- выезд преподавателей в школы города, округа и области;
- участие в ярмарках учебных мест.

Результатами деятельности образовательного учреждения с использованием элементов маркетинга должно стать:

- получение лицензии на открытие новых специальностей;
- внедрение эффективной системы управления;
- развитие внебюджетной деятельности;
- обеспечение материально-технической базы (связь, коммуникации, оборудование, дополнительные площади);
- увеличение контингента студентов;
- создание сети взаимодействия с социальными партнерами;

Таким образом, образовательные учреждения начального и среднего профессионального образования сохранив основные структурные и организационные схемы прежней экономической системы, постепенно адаптируются к новым социально-экономическим условиям. Формирование нового механизма их функционирования на основе двух положений:

- сфера образования является производителем сложных комплексных услуг и играет ключевую роль в поддержании жизнедеятельности региональной экономики. Чем в большей степени рынок труда выпускников соответствует территории региона, тем более активной должна быть деятельность региональных структур управления образованием по взаимодействию с другими заинтересованными субъектами;
- рынок образовательных услуг является сферой взаимодействия многочисленных и разнообразных по своей природе интересов населения в целом, отдельных групп и лиц, государства, представленного на разных уровнях, организаций частного сектора. Осознание этих интересов и возможностей их реализации на основе взаимодействия сторон должно быть положено в основу функционирования образовательных учреждений в условиях рынка.



*Литература:*

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;
2. Лозовская С.О. Предпринимательская деятельность образовательного учреждения / С.О. Лозовская // Справочник руководителя образовательного учреждения. — 2004. — № 7. — с. 58–63.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник / А.П. Панкрухин. — М.: ИКФ Омега-Л, 2002. — 656 с.
4. Федеральный государственный стандарт среднего профессионального образования. — М.: 2009.

## The Differences of Using the Political Advertising Technologies during the Electoral Period in the Republic Of Kazakhstan

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук, декан;

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, преподаватель

Университет «Болашак» (г. Кызылорда, Казахстан)

Entering to the list of leading 50 compatible countries of the world is the main aim of the reforms made in the Republic of Kazakhstan at the past years. The shift to the leading socio-economical level in order to create useful modernization depends on all of the political system abilities, on the basis of the general rules in political development. The reformation process covers the whole society. The economical, social, cultural spheres are covered too to influence on the right solution of the problems, taking the dynamic changes in the political system into account. This type of social development in the political sciences is also so called «keep up» modernization. Therefore the modernized situations develop with the political, law, economical and cultural spheres, this means transferring from traditional into modern life style. Modernized society is a complex of civic society, law obeying state and market economy.

The main aim of the political reforming is to reach political stability and political distribution that allows effective and dynamic development for society. According to the traditional and modern organization, the political reforming is divided into two parts: 1) unchangeable main structure of society and power; 2) reaching the new social and political system conditions, the political modernization based on the transformation of the political communications, basic institutions and beliefs. The political modernization among the conditions mentioned before is considered as the developing stage that changes the character of the political institutions and members of society.

Modernization is considered as the process assigned on modifying criterions and functions, and establishes the new political institutions that create an effective connection between the society and the state. That connection should always progress according to the differences mentioned before.

The Republic of Kazakhstan is undergoing socio-economical and political reformations. Modernization in every social sphere in our country is related to the political stability.

According to N.Nazarbayev, the President of the Republic of Kazakhstan, the modernizing processes have passed three stages, which are:

- at the first stage (1991–1995), the soviet system has been changed and the basis of the state have started being built;
- at the second stage (1996–2000), economical and political system have passed the deeper structural changes;
- the third stage (2001–2006) is the period of economical growth [1].

«The political modernization» category in the researches of our native social scientists is considered as the types, methods and means of the political system and political function technologies; political programs, doctrines, improvement and development of aims and conclusions. The most of native researchers state the political modernization as not dangerous society, but as the strong basis for the political stability.

There exist different thoughts and views connected with the idea of on which basic causes should the modernizing reformations start with. E.g. W. Moor and A. Exstein points that reformation should start with industrializing the society; K. Griffin proposes the agricultural reformation; M. Levi tells that it should cope with the help of developed countries; S. Eisenschtadt writes about the urgent development of the institutions, taking the political changes into account; W. Shram considers that the main accent should be made on the political communications, which distribute the general values; B. Higgins states that the main idea of modernization is concluded in the urbanization process [2]. Our modernization process first of all is improving social conditions with the help of organizing the economical relations.

Every kind of modernization demands the solution of the basic three problems:

- 1) choosing the development model;
- 2) the social concentration in transition from the old to the new when reaching the progress;

3) supplying with the economical development, which increases the living conditions and changes the level and quality of life.

Stating the given conditions, modernization defines the following obligations:

- reaching the epoch level;
- ensuring the country, especially with cultural and technological independence;
- establishing the democratic society;
- preparing the criteria to define a person;
- establishing the basis and mechanism of the increasing progress;
- shifting the social structure in society, establishing the organization or structure to guarantee the progress [3].

The modernizing processes, which are being realized in our country, are defined in the annual reports of the President of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan, which are about conditions in the country, internal and external politics of the Republic. Those are the reports and the obligations to be made on front of the nation of our Head of State for state development way. The annual reports are spread among the people with the different political advertising ways, and learned by heart by the society members. 10 years have passed last year, since the first report «Kazakhstan-2030. The development, security and social improvement for Kazakhstan nation», made by the Head of the State in October 10<sup>th</sup>, 1997, and in February 28<sup>th</sup>, 2007, he has pledged a new report «New Kazakhstan in the new world» for the upcoming decade.

The predominating long-term aims, and its' realization strategy was defined in 1997. The development strategy had to realize the seven long-term predominance, which provide development, security and social improvement for the nation: the national security of Kazakhstan, the inner political stability and grouping the society, health and social condition of people, power resources, infrastructure, especially transport and communication, professional country, specialized country.

According to the famous public man A. Kekilbay: The development strategy for 2030 made by the Head of State has had an impact on the Kazakh nation. It's important to notice the deep revolution in the citizens' personal actions caused by the meaningful thoughts of or President N. Nazarbayev. The main point of this Report is the improvement of the nation's social condition. Even when mentioning the difficulties of the transition period, there was not any kind of carelessness in realizing the given tasks. Becoming the leopard of the Central Asia is not an easy thing too. If the economical condition gets well, it will have a right influence on the social sphere.

There is nothing supernatural in the Report of the president; it is just a political action. The long-term development strategy of Kazakhstan is the result of multi-spherical work made before. Therefore, our society has accepted the President's political beginning with a great intention» [4]. The author uses the indirect ways of advertisement with the given

article. Also, every statement of the report was organized as a political advertisement since it was made, and has started establishing in people's minds.

The report of the President N. Nazarbayev, which was made in 2006, covers the general basics of the strategy, aiming entering to the list of leading 50 compatible countries, which are: «First of all, the foundation of a fast growing and developing country could be an open market economy, which is not restricted by the modern compatible and the only kind of resource sector. This economy is based on respecting and securing contractual relations and the property institution, initiative and working members of the society. Secondly, we are building the society that is socially programmed on guaranteeing security and regard for elder generation, mother and child, youth; the society that provides the high quality of life conditions for all social groups and leading social standards. Thirdly, we are establishing free, open and democratic society. Fourthly, we will build law obeying country based on politically limited and distributive balanced system. Fifthly, we guarantee the religious equality and ensure with inter confessional agreement in Kazakhstan. We will build modern country with the freedom of religion, by regarding and developing leading processes of Islam and other worldwide and traditional religions. Sixthly, we will save, keep and improve eternal traditions, language and culture of Kazakh nation. Also, we will secure international and intercultural agreement, total increasing development of Kazakh nation. Seventhly, we consider our country as a responsible and full member of an international association; this is one of our important advantages. Kazakhstan is in the process of realizing important obligations that guarantee geopolitical stability and local security here» [5]. The mentioned report points the existing socio-political development condition of the Republic of Kazakhstan. It has a deep affection while putting into people's consideration before realizing our future aims. Generally, every Report of the President gives strength for people. Therefore, the passages taken from the report are being posted on advertising banners in every town and city of the country.

In the Report «New Kazakhstan in the new world», the President states the following: «We will begin realizing the next stage of systematized democratic reforms in 2007. The state commissions that prepare and define the democratic reformation programs have made the special arguments for upcoming political revivals of the country, concluding the proposing of political parties, social associations, critics and views of country citizens. It is important to notice that those arguments are not copies of other experiences or repeating old theories. They are prepared to satisfy our society and point the given condition of Kazakhstan. The example of our own «kazakhstani way» of development is being established» [6]. The difference of that report is in 30 important directions, defined by the Head of the State as the advantages of renovation of internal and external politics.

The main idea of the Report in 2008 «Improving the living conditions of Kazakh nation is the main aim of the state

policy» is the conclusion of strengthening the state role, growth of organization level of the social politics in country. As it was said in the report, «we will move along the way of improving the kazakhstani model of the political and state structure, by combining well-known democratic development rules and traditions of our society» [7].

Also, there is written the following statement: «in the conditions of democratic society, the confrontation with crime and corruption becomes an important value» [7]. The president of the republic of Kazakhstan N.A. Nazarbayev has denoted the seven important directions to realize the pre-electoral basis devoted for 5 years of the people's Democratic Party «Nur Otan», at its expanded listening of the political council. They put the great impact in confronting with corruption. Corruption is known is an disease causing troubles in developing process for humane and social valuables. Nowadays, it is important to confront with the negative situation like a whole nation, but not transferring it to the judicial organs. The legislative party has accepted a special program «ten times confrontation for corruption». Also, social councils have started working at local and regional branches, which confront with corruption.

According to E. Zhumabayev, Legislative and Law problems committee head of the Parliament Senate: «Corruption has stopped being just a local problem, it has become a transnational phenomenon, influencing society and economy of all of the countries, it will increase the importance of international co-operation to predict and confront corruption.

Kazakhstan demands accepting strong criterions to fight against the dangerous phenomenon by ratifying the UN Convention against corruption, participating in leading the triplex of EFVO from 2009 and further leading it.

This step has proved the state appeal about the following statistics: the past 12 months has denoted 692 people who have been judged, 99 of them are the members of Ministry of Internal affairs, 29 are the members of customs organs, 21 are judicial executors, 15 are from financial police organs, 4 are from public prosecutor organs, 3 are judges.

The right results were noticed since the systematized and evident state policy in confronting with corruption. Especially, the crime number has decreased for 10.4 %, corruption for 24.5 % in 2007, in comparison with 2006» [8].

Certainly, there are some advertising elements underneath this information. The newspaper reader will not only

get introduced with the statistic materials in the given article, but will understand its short future and decrease in number.

Generally, the «Nur Otan» party is progressing in researching the new methods of making confrontations with corruption. As its clear prove, the vice-president of the party A. Zhaksybekov have signed the co-operation memorandum with S. Kalmurzayev, the president of the agency confronting with economical and other corruption. Depending on those situations, the social council against corruption helps the financial police staff. Metropolitan members of «Zhas Otan» have started getting involved in the party's activities against corruption. They have organized an action called «The Astana youth is against corruption» on February 10<sup>th</sup>, 2008, and «corruptive» criminal was burned at the end. The student of the Kazakhs National University named after al-Farabi have organized the same action on March 12<sup>th</sup>, 2008. It is important to note the republic anticorruption movement organized by the youth branch «Karsy» of the «Nur Otan» party.

There were made different political advertisements against the general corruption. All of the Republic mass media tells about the breaking impact of the disease that causes troubles in developing the society. The advertisements at the electoral period progress straightly, but the political advertisement that tell about the social values get spread very slowly. Advertisements are found in the information resources, reports and articles written about the famous politicians, political parties and political structures. Therefore, this kind of advertisement leans on informative and warning bases. Even when the information is about politics, economics, law, culture and literature, etc. its main aim is to create a positive view in reader's and listener's mind, by aiming the proposal to the given organization or a political person. We can see the importance of mass media when proposing the political advertisement. Mass media has established as a big judge in modern political processes. It is the main agent on a modern political stage. The press, radio and TV is a strong institution affecting society.

We have noticed a great role of political advertisement in modernizing process of Kazakh society. It increases connections between power and society, influences the characters and actions of the citizens. We can put the useful needs for the society, when we notice the traditional values role in establishing thoughts that are needed.

#### References:

1. Назарбаев Н.А. Казахстанский путь: от стабильности — через модернизацию — к процветанию // Казахстанская правда. — 2006. — 16 декабря.
2. Курмангали А. Мировой опыт политической модернизации // Изденіс — Поиск. Серия гуманитарных наук. — 2008. — № 1. — С. 112.
3. Ахметова Л.С. Модернизация и PR-технологии в современном образовании // Қазақстандағы PR мен БАҚ ғылыми еңбек жинағы. «PR мен БАҚ: тарихы мен тәжірибесі» сериясы бойынша / Құраст. тарих ғылымының докторы, саясаттану профессоры Л.С. Ахметова. — Алматы: Елнұр, 2005. — С. 3.
4. Кекілбаев Ә. Стратегиялық маңсаттарды іске асырайық // Егемен Қазақстан. — 1997. — 17 қараша.

5. Қазақстан өздамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz)
6. Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан. — 2007. — 28 ақпан.
7. «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру — мемлекеттік саясаттың басты мақсаты». Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан № — 2007. — 21 наурыз.
8. Дами А. 10 ударов оппозиции по коррупции // Свобода слова. 2008. — 31 января.

## Краудсорсинг как средство повышения эффективности системы управления вузом и инфраструктурного развития

Палей Татьяна Феликсовна, кандидат экономических наук, доцент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Краудсорсинг (от англ. crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — понятие сравнительно новое, оно означает передачу отдельных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора. Впервые это слово использовал в 2006 году журналист Джефф Хауи в статье *The Rise of Crowdsourcing* для журнала *Wired* [1]. Хотя коллективный способ решения проблем применялся и ранее. В 1714 г. правительство Англии установило приз за нахождение точного способа определения долготы на море, вместо того, чтоб оплатить соответствующие изыскания какому-то одному ученому. 350 лет понадобилось миру на то, чтобы доказать теорему Ферма (которая гласит, что любой квадрат можно разложить на два целых квадрата, а вот куб на два куба — уже нет, ни с четвертой степенью этого не сделаешь, ни с пятой). При всей кажущейся простоте доказать это оказалось очень трудно, но сделать это пытались огромное количество людей. И удалось это только в 21 веке математику из Принстона Э.Уайлсу [6]. В своей книге «Мудрость толпы» [2] Джеймс Шуровески в 2004 г. утверждал, что толпа может оказаться умной при соблюдении ряда условий: она должна быть многообразной (состоять из независимых друг от друга людей), децентрализованной и иметь возможность выразить в итоге единое мнение. В собственной статье в журнале *Wired* Хауи доказывал, что группы любителей, которые работают над какой-то задачей, чаще всего могут выдавать наилучшие результаты, чем профессионалы. Специалисты, даже наиболее умные, постоянно будут более ограничены своими «ментальными моделями», чем тысячи энтузиастов. Да и где гарантия, что профессионалы в какой-нибудь области не обременены теми же предрассудками, что и любители.

Впервые концепцию совместного создания благ предложили в 2000 г. Прахалад (С.К. Prahalad) и Рамасвами (Venkat Ramaswamy). Но значение этого термина шире понятия краудсорсинга и включает в себя, например, взаимодействие между потребителем и поставщиком

медицинских или образовательных услуг, наёмным работником и работодателем. Краудсорсинг позволяет агрегировать информацию, опыт, мнения, прогнозы, предпочтения и оценки [4]. В зависимости от используемой технологии сетевых действий можно выделить (см. таблицу 1):

Краудсорсинг как новый метод управления, применение которого стало возможным в условиях интенсивного развития информационно-коммуникативных технологий, вызывает закономерный интерес, но при этом обладает как достоинствами, так и недостатками.

К несомненным достоинствам относится возможность сравнительно недорого, а порой и бесплатно, получить много хороших идей или готовых решений проблем бизнеса и гос. управления от людей из толпы. В качестве примеров можно привести коллективный дизайн футболок (компания Threadless), создание слоганов (Slogan Slingers), решение проблемы очередей (Сбербанк). С помощью краудсорсинга фирмы проводят PR-компании (Coca-cola), демонстрируют свою корпоративную социальную ответственность (Сбербанк).

Часто краудсорсинг применяется при оптимизации решений по размещению объектов инфраструктуры. Благодаря облачным технологиям, массы недовольных обывателей превращаются в единую информационную сеть и коллективное сознание «умного города». Новое явление электронной демократии (<http://e-democratia.ru/>) призвано устранять инфраструктурные и социальные проблемы на муниципальном уровне.

Среди недостатков краудсорсинга стоит отметить, что краудсорсинг не всегда выгоден. Для эффективного применения этого метода необходимы: минимизация накладных расходов и сопутствующих издержек по коммуникации с каждым отдельным потребителем или потребительскими группами, ведь по оценке генерального директора краудсорсингового агентства Crowd Agency Михаила Шаврова [3], процент стоящих идей (креативных, но при этом и рациональных), которые компании получают из народа,



Таблица 1

## Содержание краудсорсинга

	простое голосование за различные варианты предлагаемых решений	комментиро- вание	предложение вариантов	неограни- ченный круг участников	ограниченный круг экспертов
<b>краудголосование</b>	+	-	-	+	-
<b>краудсторминг</b>	+	+	+	-	+
<b>краудслаппинг</b>	-	+	-	+	-

достаточно небольшой — 5–10 %. Кроме того, при краудсорсинге нельзя четко контролировать сроки исполнения, утечку информации.

В настоящее время, когда российские вузы в условиях глобализации, растущей конкуренции на рынке образования вынуждены соответствовать новым высоким требованиям, предъявляемым к качеству образовательных услуг и исследовательской деятельности, не вызывает сомнения необходимость обновления и совершенствования систем управления вузов, направленных на развитие инициативности и предпринимательства. При этом незаменимым инструментом «обратной связи» с рынком выступает краудсорсинг. Его применение позволит достичь согласования интересов всех стейкхолдеров вуза, интеграции вуза в международное информационное пространство, привлечения необходимых человеческих, инновационных и инвестиционных ресурсов для повышения эффективности управленческих решений, комфортности условий обучения и работы в вузе, распространения знаний из сектора исследований и разработок и их капитализации, стимулирования развития научно-исследовательских комплексов и наукоёмкого аутсорсинга.

Например, Московский государственный гуманитарный университет имени Шолохова решил использовать краудсорсинг для собственного развития. На сайте GosDiscuss для общественного обсуждения выложена программа развития университета, которую предлагается комментировать всем желающим — студентам и просто читателям. То же самое в ближайшее время планирует сделать Московский государственный технический университет радиотехники, электроники и автоматики [5].

Краудсорсинг подходит вузам даже лучше, чем другим организациям. Во-первых, краудсорсинг идеально вписывается в модель университета. Студенты хотят обучаться, писать материалы, взаимодействовать [5], более того они являются экспертами в вопросах организации процесса обучения, а также получают реальный практический опыт решения поставленных задач, у них повышается ощущение степени участия в жизни сообщества. Участие в подобных проектах является весомым

плюсом в будущем резюме студента. Современные тенденции диктуют необходимость приведения в соответствие качества подготовки выпускников вузов требованиям экономики знаний, которые заключаются в том, что выпускник должен не только обладать набором необходимых знаний, но и умением генерировать их в течение всей жизни, умением ориентироваться в сложных проблемных ситуациях.

Краудсорсинг в студенческой среде можно использовать не только с целью совершенствования университетских бизнес-процессов, у студенческой аудитории огромный потенциал генерации креативных идей. По легенде в 1988 году на встрече со студентами Иллинойского университета Стив Джобс и Стив Возняк задали вопрос: «Каким вы видите компьютер будущего?». Именно из ответов студентов и появился образ того, что в будущем назовут iPad. После компании потребовалось 20 лет на то, чтобы воплотить идеи студентов в жизнь.

Мотивацией участия в проектах краудсорсинга и краудсторминга является самореализация, лидерство, признание со стороны коллег, желание улучшить качество товаров, работ, услуг [4]. Мотивационным фактором участия в краудсорсинге также является вовлеченность в принятие управленческих решений с последующим обсуждением их последствий.

Алгоритм аутсорсинга приведен на рис. 1.

Эффективность краудсорсинга бывает креативной (количество новых идей), коммерческой (сэкономленные средства в результате внедрения предложений), стоимостной (рост стоимости бренда), временной (сокращение времени, потраченного на сбор данных), ресурсной (экономия ресурсов), пространственной (географическая экспансия).

При применении краудсорсинга в вузе или иной организации следует конкретизировать задачу, разбить ее на подзадачи и в целях экономии средств использовать, по возможности, сообщество, осведомленное в сути вопроса. Например, для разработки логотипа задействовать студентов-художников, слогана — журналистов, к решению финансовых проблем привлечь студентов экономического отделения, проблемы стратегического развития поручить студентам-менеджерам и т.п.



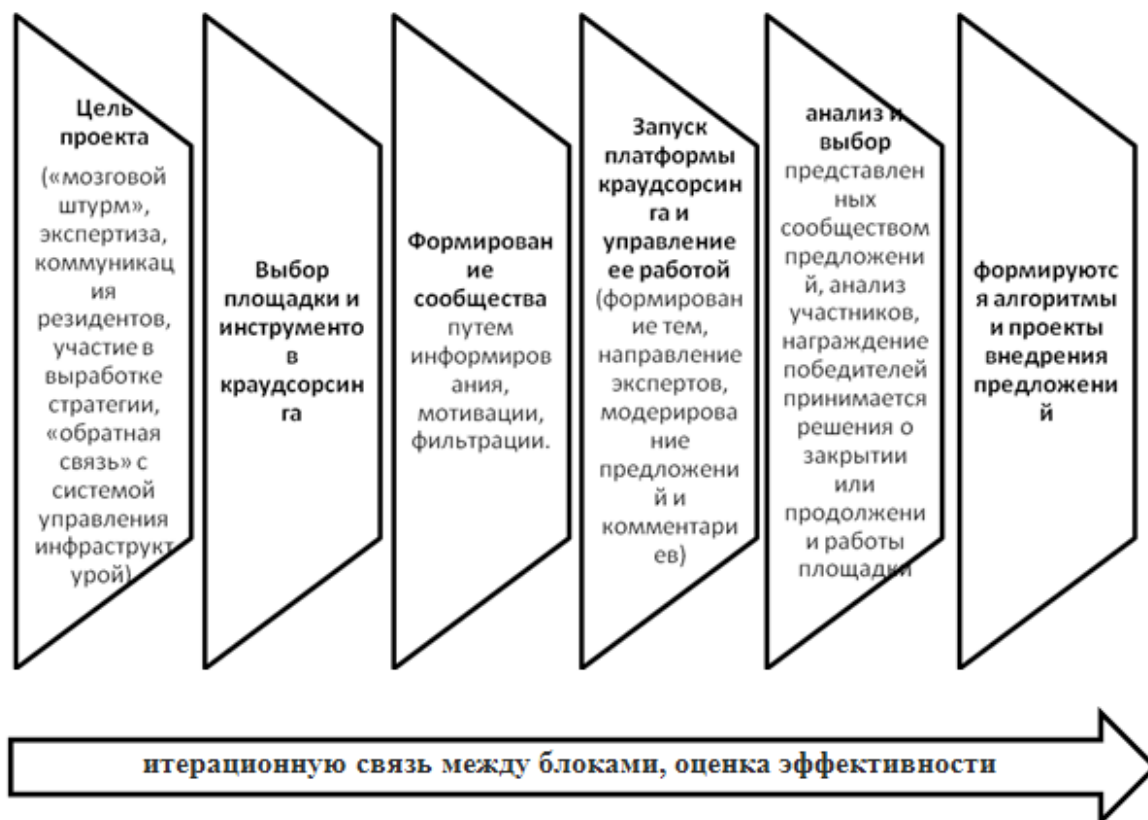


Рис. 1. Алгоритмы аутсорсинга (составлено автором по материалам [4])

#### Литература:

1. Jeff Howe (June 2006). «The Rise of Crowdsourcing». Wired. <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>.
2. Джеймс Шуровьески. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум влияет на бизнес, экономику, общество и государство// Издательство: Вильямс. 2007 г. 304 с.
3. Тихонова А. Хожение в народ дает бизнесу новые идеи/ Режим доступа:
4. [www.dp.ru/a/2012/09/03/Hozhdenie\\_v\\_narod/](http://www.dp.ru/a/2012/09/03/Hozhdenie_v_narod/) 4.09.2012
5. Коробова А. Международные технологии краудсорсинга для развития инновационных кластерных зон. //Российский внешнеэкономический вестник, № №2, 3—2012 год.
6. Попова А. Почему краудсорсинговая модель может быть полезна для ВУЗов? 2011 г. Режим доступа: [www.goslyudi.ru/blog/apopova/73000](http://www.goslyudi.ru/blog/apopova/73000)
7. Зернес С.П. Великие научные курьезы//М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2011. — 318 с.

## Особенности маркетинга в сфере культуры

Платонова Юлия Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы

Усиление конкуренции в сфере предоставления продуктов и услуг в области культуры, сокращение финансирования культурной сферы из-за постоянного дефицита бюджета определяют целесообразность использования новых инновационных подходов к управлению организациями сферы культуры, одним из которых является маркетинговый подход.

*Маркетинг* — это процесс планирования и осуществления программ, направленных на создание, построение и поддержание отношений взаимовыгодного обмена с целевыми аудиториями для удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей.

Как показывает опыт стран с развитой социальной сферой, значение маркетинга в деятельности организаций,

оказывающих услуги в области культуры, неуклонно возрастает, что объясняется целым рядом причин, среди которых:

- расширение объема оказываемых услуг в области культуры;
- большое разнообразие услуг сферы культуры;
- усложнение задач, решаемых в сфере культуры;
- интенсификации информационных потоков между государственными и негосударственными организациями, оказывающими услуги, с одной стороны, и потребителями этих услуг — с другой;
- усложнением структуры потребностей клиентов и ростом их запросов, предъявляемых к организациям сферы культуры.

В России роль маркетинга и маркетинговой концепции недооценивается, и они не получают широкого распространения поскольку наиболее типичным стилем управления организациями сферы культуры является так называемый менеджмент «здорового смысла», когда большая часть управленческих решений принимается на основании субъективных суждений и интуиций руководителей. Эту тенденцию усиливает преобладающая ориентация чиновников на кратковременный успех, не располагающая к выработке долговременных стратегий завоевания устойчивых позиций на рынке социально-культурных услуг.

Как показывает практика, во многих организациях сферы культуры, основное внимание руководства сосредоточено на решении оперативных вопросов без изучения и учета потребностей населения в социально-культурной деятельности. Предлагаемые услуги в области культуры чаще всего слабо учитывают специфические особенности местных сообществ и, как следствие, часто остаются, не востребованы.

Переход к маркетинговой стратегии означает переориентацию всех направлений деятельности организации на возможности конкретного покупателя или пользователя услугой, то есть маркетинговое управление представляет собой определенный образ мышления в управлении учреждением сферы культуры, главная специфика которого — ориентация на требования рынка услуг.

К основным принципам маркетингового управления в сфере культуры относят:

- тщательное и всестороннее изучение рынка социально-культурных услуг исходя из имеющихся потребностей и предпочтений потребителей;
- целенаправленное воздействие на рынок социально-культурных услуг в целях формирования платежеспособного спроса на определенные виды услуг;
- приспособление текущей деятельности организации к требованиям рынка;
- разработка и внедрение таких видов социально-культурных услуг, которые отвечают потребительским предпочтениям населения. [5, с. 318]

Важно также отметить, что применение маркетинга в сфере культуры предполагает наличие ряда условий, выполнение которых делает возможным полноценное ис-

пользование концепции маркетинга и маркетинговых технологий в сфере культуры, а именно:

- знание рынка потребителей социально-культурных услуг, их нужд, запросов, дискомфорта в сфере досуга, культуры и творчества;
- знание социальных сил попечителей (государственных и муниципальных органов, движений, спонсоров, меценатов), заинтересованных в обеспечении услуг потребителями;
- знание мотивации попечителей, то есть их собственных интересов, побуждающих их оказывать соответствующую поддержку.

Для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере культуры, использование маркетингового подхода означает разработку, реализацию и оценку инновационных технологий социально-культурной и культурно-просветительской деятельности посредством изучения требований потенциальных потребителей в сфере и на территории, охватываемой деятельностью организации. Внедрение маркетингового подхода в деятельность организаций сферы культуры предполагает реализацию определенной маркетинговой стратегии, берущей на себя функцию оптимизации деятельности организаций. Этим самым обеспечивается гармонизация интересов между учреждениями культуры и частью населения, которая им обслуживается.

Необходимо отметить, что эволюция содержания концепции маркетинга также характеризуется распространением её на социальную сферу, возникновением социального маркетинга, маркетинга некоммерческих организаций и др., охватывающих деятельность, не связанную с получением прибыли. Активное внедрение маркетинговых подходов позволяет наиболее эффективно решать задачи не только организаций, главной целью которых является получение прибыли, но и организаций, относящихся к социально-культурной сфере, созданных для удовлетворения социально-культурных потребностей общества.

**Маркетинг социально-культурной сферы** — это использование маркетинговых технологий в сфере культуры, организациями, осуществляющими социокультурную деятельность для наиболее полного удовлетворения потребностей потребителя и получения максимального социального эффекта для общества в целом и отдельных групп населения. В большинстве случаев цель маркетинга в сфере культуры — способствовать улучшению, культурному обогащению жизни отдельного человека и общества в целом.

Ряд специалистов отмечают, что маркетинг социально-культурной сферы является одним из самостоятельных видов маркетинга в рыночных условиях, однако он обеспечивает продвижение культурного продукта на рынок и исследует культуру как фактор макросреды для деловых организаций и фактора микросреды для культурных учреждений. [3]

Маркетинг в социально-культурной сфере обладает специфическими особенностями, которые трансформи-

ругуют весь комплекс маркетинга и оказывают серьезное влияние на выбор технологий маркетинга, а именно:

- во многом некоммерческий характер деятельности организаций, предоставляющих социокультурные услуги;
- активное вмешательство, контроль и финансирование государством организаций, предоставляющих социокультурные услуги, а так же пристальное внимание общественности к качеству и количеству предоставляемых услуг в сфере культуры;
- при планировании и реализации продуктов и услуг в сфере культуры основной акцент делается на получение максимального социального эффекта;
- многозначность целей социально-культурной деятельности и возможность их расширения;
- продукты и услуги в области культуры удовлетворяют все виды потребностей человека — от обыденной культуры, которая сосредоточена на нижних ступенях иерархии потребностей, до высших ступеней потребности человека;
- рост числа и степени конкуренции среди потенциальных участников, желающих получить возможность формировать социально-культурные услуги;
- конкуренция между организациями и творческими личностями с целью привлечения клиентов (зрителей) на получение социально-культурных услуг;
- вне рыночное давление на потенциальные возможности организации в оказании платных услуг.

Среди задач, решение которых возможно благодаря применению технологий маркетинга в социально-культурной сфере можно выделить три основные группы:

- рост надежности продуктов и услуг в области культуры, оказываемых потребителям, по наиболее значительным для них свойствам услуг, например качество, цена, место, квалификация и др.
- повышение конкурентоспособности организаций сферы культуры, на основе систематической реализации планов маркетинга;
- безопасность обслуживания потребителей, что подразумевает наличие не только физической безопасности при удовлетворении спроса на услуги, но и безопасность экономическую, общественную, экологическую и пр.

Центральным определением маркетинга в социально-культурной сфере является определение *потребности*, — это нужда, имеющая конкретное воплощение, которое характеризуется уровнем культуры и личностными характеристиками индивидуума. Потребности принимают форму объектов, удовлетворяющих определенную нужду

способом, характерным для данного общества. Потребности человека практически беспредельны, но имеют границы и ресурсы для их удовлетворения.

Необходимо отметить, что одной из важнейших задач стоящих перед сферой культуры в настоящее время является оценка потребности населения в различных видах социокультурных услуг. На основе их учета предполагается расширение номенклатуры и объема оказываемых услуг в сфере культуры. Так, опросы современной российской молодежи по изучению культурных потребностей свидетельствуют о серьезных изменениях в структуре культурных потребностей молодых людей. Интересы молодежи в сфере культуры концентрируются на зрелищно-развлекательных ее формах, таких как кино и современная поп-музыка.

Исследование выявило зависимость интересов молодых людей от уровня образования. Респонденты с высшим или незаконченным высшим образованием заметно больше интересуются такими видами искусства как литература, театр, живопись, архитектура. Значительную роль в структуре культурных потребностей играют познавательные потребности, которые проявляются в стремлении к освоению ценностей культуры, повышению культурного уровня личности. Это, в первую очередь, потребность в чтении. [4]

Необходимо отметить, что применение маркетинговых технологий в сфере культуры может быть направлено на:

- организации культуры, создающие условия для творчества или реализующие само творчество;
- потребителей, удовлетворяющих свои художественные потребности;
- дистрибуторов, или распространителей художественных продуктов;
- государство, создающее законодательную базу и другие институциональные условия существования сферы культуры;
- спонсоров (различные коммерческие и некоммерческие организации, способствующие внебюджетному и многоканальному финансированию сферы культуры).

То есть, применение организациями сферы культуры всего комплекса технологий маркетинга позволит не только повысить качество предоставляемых услуг отдельной взятой организации, на отдельном сегменте рынка, но и даст возможность перейти на новый этап развития всему рынку социально-культурных услуг и в наибольшей степени соответствовать потребностям населения.

#### Литература:

1. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования: Учебное пособие. -СПб.: Из-во «Лань»; Из-во «Планета музыки», 2010. — 288 с.
2. Безрутенко Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие.— М.: Из-во «Дашков и К», 2009, — 232 с.
3. Бутова Т.Г. Маркетинговые исследования культурного досуга Маркетинг в России и за рубежом.
4. Иваненков С.П. Культурные потребности современной российской молодежи // «Ученые записки» Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы 2010 выпуск 1, том 3.

5. Социальная политика региона: теория и практика: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. И.П. Скворцова. — М.: КНОРУС, 2010. — 448 с.
6. Ходяченко В.Б. Маркетинг: учебное пособие. -СПб.: Изд-во СПбГУ, 2001.
7. Чихиков В.М. Сфера культуры и экономика/По материалам круглого стола «Культура и экономика: поиск новых моделей взаимодействия» ФНИ «прагматика культуры» 18.04.2006.

## Развитие и роль банковского маркетинга в деятельности коммерческих банков Республики Казахстан

Телятникова Мария Викторовна, студент;

Жусупова Гульназ Аппазовна, кандидат экономических наук, доцент;

Райымбекова Айман Торебековна, кандидат экономических наук;

Нургалиева Дания Кенжегалиевна, студент

Университет «Болашак» (г. Кызылорда, Казахстан)

В западных странах маркетинг в банковской сфере формируется на основе многолетнего богатого опыта маркетинговой деятельности компаний с развитой базой маркетинга. Первоначально банки рассматривали маркетинг лишь как средство изучения спроса, стимулирования и привлечения клиентов. Лишь в 80-е годы сформировалась концепция банковского маркетинга, которая стала основой управления коммерческими банками.

Под влиянием конкуренции и требований клиентов к банковским услугам все большее число банков стало обращаться к маркетингу, чтобы адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечить успех в конкурентной борьбе.

В Казахстане маркетинг в банковской сфере только зарождается и развивается в сложных условиях, что обусловлено отсутствием опыта, методических разработок, квалифицированных кадров, информационной службы. По существу, каждая организация самостоятельно, методом проб и ошибок, осваивает сложную маркетинговую деятельность.

Создание в Казахстане двухуровневой банковской системы и образование множества коммерческих банков обусловили более быстрое, чем в отраслях народного хозяйства, формирование конкурентной среды в сфере банковских услуг. Кроме того, в последние годы быстро развиваются различные небанковские учреждения: финансовые, инвестиционные, страховые компании, пенсионные фонды и др. На казахстанский финансовый рынок входят иностранные банки. Таким образом, формируется рынок покупателей в сфере банковских услуг и начинается борьба за клиентов. Разумеется, успех в этой борьбе будет сопутствовать тем банкам, которые сумеют найти свои конкурентные преимущества, а именно индивидуальность и клиентуру, создать новые потребности в банковских услугах. А это, в свою очередь, настоятельно требует развития маркетинговых служб в банковской сфере Казахстана [1, с 6].

Банковская продукция же в Казахстане за недолгое время обусловила постановку специфических задач, в

рамках которых должна осуществляться маркетинговая деятельность банка:

1. Обеспечение рентабельной работы банка в постоянно изменяющихся условиях денежного рынка.
2. Гарантирование ликвидности банка в целях соблюдения интересов кредиторов и вкладчиков, поддержания общественного имиджа банка.
3. Максимальное удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых банкам.
4. Комплексное решение коммерческих, организационных и социальных проблем коллектива банка.

Эти задачи решаются, опираясь на комплексную работу персонала в следующих основных областях:

- изучении рынка банковских услуг;
- управлении активами и пассивами;
- управлении ценными бумагами;
- формировании стратегии;
- политике ценообразования;
- организационной структуре;
- обслуживании клиентов и рекламе;
- контроле за работой.

В свою очередь крупные банки, как правило, создают фундаментальные отделы маркетинга, занимающиеся всем спектром рыночных проблем. Для казахстанского маркетинга в банковском бизнесе особенно характерны следующие направления деятельности:

- обеспечение рынка сбыта банковских услуг;
- определение характера функционирования банка на рынке;
- налаживание партнерских отношений с клиентурой;
- создание условий для конкурентоспособности банка;
- формирование ценовой политики;
- реклама;
- изучение конкурентов;
- анализ рыночной ситуации;
- совершенствование маркетинговой политики.

За последние годы банковское дело в Казахстане значительно расширило свое поле деятельности, и рынок банковских услуг начал развиваться достаточно прогрессивно. Это во многом обусловлено формированием и развитием института корпоративного управления в области банковского бизнеса. Банки стали предоставлять широкий спектр банковских услуг и осуществлять хороший маркетинг, ориентируя свои продукты на нужды конкретных потребителей, потенциальных клиентов. К тому же на рынке наблюдается постепенная активизация деятельности небанковских финансовых организаций, к которым относятся кредитные товарищества, ломбарды, почтово-сберегательная система и другие институты с особыми функциями (ипотечного кредитования и стройсбережений).

На сегодня банковский сектор Казахстана среди стран СНГ признан самым реформированным, финансово устойчивым и динамично развивающимся. Об этом свидетельствуют основные качественные и количественные показатели, характеризующие развитие банковской системы. В республике успешно реализована программа перехода банков на международные стандарты деятельности и создана надежная платежная система, которая максимально приближена к международным стандартам и отвечает всем требованиям, предъявляемым к системе платежей.

Таким образом, в настоящее время в целом работу коммерческих банков Казахстана можно оценить положительно. Их исключительная роль в экономике страны определяет необходимость дальнейшего повышения их финансовой устойчивости, что может быть достигнуто активным развитием банковского маркетинга. Следует отметить, что в банках Казахстана, как и во всех мировых банках, маркетинг проходит эволюционный путь развития. Тем не менее можно сказать, что практика маркетинга, пришедшая к нам из-за рубежа, уже прочно вошла в сознание банковских работников как необходимый элемент эффективной деятельности в условиях рыночной экономики [2, с 56–58].

В настоящее время банки Казахстана практически не проводят всего комплекса исследований по маркетингу, а дают посредникам задание — исследование отдельных проблем, особенно проблем по оказанию рекламных услуг. сбора информации о конкурентах

Рассмотрим некоторые способы «системы конкурентной разведки» используемые в Казахстане. Современные казахстанские банки используют следующие методы и данные для анализа деятельности конкурентов: исследования «Mystery Shopping» («тайный покупатель»), база медиа-мониторинга Gallup Media, посредством call-центра, данные Национального банка. Остановимся на маркетинговом исследовании «Mystery Shopping» [3, с. 25].

Метод «Mystery Shopping» заключается в том, что в отобранные операционные залы и отделения банков направляется по одному — два наблюдателя из специ-

ально подготовленного персонала. Наблюдатели работают в каждой точке под видом обычных клиентов, в зависимости от ситуации сменяя друг друга. Они действуют в соответствии с заранее подготовленными сценариями, по ситуации, и задают вопросы, позволяющие выявить уровень квалификации персонала банков, определить наличие у персонала навыков современного сервиса. Параллельно наблюдатели фиксируют обстановку в учреждении, наблюдают за обслуживанием клиентов. Возможны импровизированные интервью. Информация отмечается в специализированных структурированных формах наблюдений (чек-листах). Используются как количественные, в частности балльные оценки, так и качественные описания впечатлений. Объектами наблюдения и оценки являются следующие качества персонала банков:

- вежливость;
- дружелюбие;
- компетентность;
- техника продаж;
- соблюдение стандартов работы;
- внешний вид.

В описании и оценке помещений фиксируются:

- интерьер;
- чистота;
- порядок;
- наличие образцов документации;
- поведение охраны.
- среднее время, затраченное на обслуживание клиентов;
- повторное посещение клиентов в силу недопонимания тех или иных правил;
- периодичность возникновения и длительность очередей.

Цели исследования:

- определить качество обслуживания юридических лиц в отделениях банков Казахстана;
- выявить условия кредитования, включая права филиалов самостоятельно изменять тарифы в периферийных подразделениях банков Казахстана.

В выборку было включено пять банков: Народный банк, Казкоммерцбанк, Банк Центр Кредит, Альянс Банк, Алматинский торгово-финансовый банк (АТ-ФБанк). Для сбора информации были разработаны специальные сценарии, для более удобного ввода данных — анкета-форма. В целом уровень обслуживания в отделениях обследованных банков оценивается позитивно. По результатам общего анализа полученной информации большинство банков работают с клиентами на оценку «4».

Лидирующим по общим позитивным впечатлениям оказался Алматинский торгово-финансовый банк. Далее за ним следуют Альянс Банк, Народный банк и Банк Центр Кредит.

Казкоммерцбанк. Большинство отделений этого банка характеризуются серьезностью и настороженностью по отношению к клиентам. Особо отмечена служба охраны



этого банка — во всех отделениях вне зависимости от города охранники тщательно следят за клиентами. Консультанты практически всех отделений этого банка хорошо подготовлены, профессиональны, компетентны, тем не менее стараются работать по системе «вопрос—ответ», предпочитая не давать лишнюю информацию о деятельности банка.

Банк Центр Кредит. Большинство отделений этого банка отличаются вежливым, терпеливым отношением к клиентам, внимательным, дружелюбным обслуживанием.

В зависимости от города уровень профессионализма в Банке Центр Кредит различен. Тем не менее, несмотря на недостаточность знаний в некоторых вопросах, сотрудники банка приветливы, вежливы и стараются быть максимально полезными клиенту.

АТФ Банк. Специфика АТФ Банка проявляется в том, что каждый специалист отвечает за свою область. Разрозненность специалистов очень неудобна при консультации клиента, т.к. приходится много времени тратить на посещение различных кабинетов, где находятся необходимые консультанты. Нет комплексности. Тем не менее отделения банка АТФ наиболее профессиональны из пяти обследуемых банков.

Народный банк. Уровень работы с юридическими лицами в отделениях данного банка значительно выше, чем уровень работы с физическими лицами. Большинство отделений этого банка были позитивно оценены по уровню вежливости. В отделениях в целом достаточно вежливое, уважительное обслуживание, однако в работе сотрудников данного банка не присутствует должной заинтересованности в клиенте. По уровню профессионализма банк занимает неоднозначные позиции среди остальных банков.

Альянс Банк — сравнительно молодой банк. Его филиалы присутствуют не во всех городах Казахстана. Отделения отличаются удобным современным интерьером. Единственный банк, во всех отделениях которого используется унифицированная форма в корпоративном стиле. Уровень обслуживания в большинстве отделений банка достаточно высокий.

#### Call-центр

Call-центр (call center) — центр обработки звонков (вызовов), центр телефонного обслуживания, контакт-центр — это все разные названия отдела или организации, которые берут на себя обслуживание всех звонков, проходящих в ту или иную компанию, корректно обрабатывают их и осуществляют управление взаимоотношениями с клиентами. Кроме этого call-центр может осуществлять обзвон, опрос, телеголосование среди физических лиц и компаний по любому вопросу.

Телефонный опрос, обзвон, телеголосование — это эффективные, недорогие и, самое главное, достоверные

способы проведения опросов и голосований любой сложности.

Банки могут заказывать анализ конкурентов у call-центра. Сотрудники call-центра обзванивают банки-конкуренты и узнают информацию о продуктах. Такой анализ можно проводить ежемесячно. Таким образом, банк будет в курсе того, что происходит у конкурентов.

#### Агентство Gallup Media Kazakhstan

Агентство Gallup Media Kazakhstan создало базу данных о рекламном эфире. Данная обширная база обновляется ежемесячно. Таким образом, из этой базы можно узнать, на каких каналах, что, сколько раз рекламирует банк-конкурент [4, с 68—63].

#### Отчеты Национального банка

Каждый месяц/квартал все банки второго уровня сдают отчеты об экономической деятельности за отчетный период, из которых Национальный банк Республики Казахстан формирует единый отчет по банковскому сектору, который открыт для всех на сайте [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz). На этом сайте помещена информация обо всех финансовых и экономических показателях как банковской системы, так и всей финансовой системы Казахстана; в частности, маркетологи могут получить официальную информацию о финансовом и организационном состоянии конкурентов [5].

Соответственно, нельзя не заметить что особую значимость в Казахстане приобретает контроль со стороны руководства за эффективностью маркетинговой деятельности банка, его службы маркетинга или работников, которым данная сфера поручена. Здесь важно проверить, насколько быстро и своевременно банк реагирует на рыночные изменения, насколько результативна его деятельность, в какой мере ее организация соответствует поставленным задачам, что в этой области нужно перестроить или улучшить. Поэтому систематически проводится маркетинговая ревизия, обеспечивающую критическую и объективную оценку, обзор основных целей и политики в области маркетинга, организации, методов, процедур и персонала, используемого для реализации этой политики и достижения поставленных целей. Цель ревизии маркетинговой деятельности — сформировать необходимые для перспектив банка новые разработки, выявить недостатки, которые нужно устранить для более эффективной работы.

Таким образом, несмотря на возникающие трудности, процессы, происходящие как в виртуальном, так и в реальном мире в Казахстане позволяют с оптимизмом смотреть в будущее банковского маркетинга в целом и отношений банков и клиентов как таковых.

В конце хотелось бы отметить, что для успешной работы любого банка необходимо проводить ежегодные маркетинговые исследования рынка для эффективной работы банков.

#### Литература:

1. Вaleyko В.П. Банковское дело в Республике Казахстан. Алматы 2001 г.

2. Лаврушин О.И. Банковское дело. Доработанное издание М., 2010 г.
3. Мыржакыпова А.К. «Банковский учет в Республики Казахстан» Алматы 2002 год.
4. Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: Учебное пособие: — 2-е изд. Алматы.2007.
5. Статистические данные банковских активов. Официальный сайт Народного Банка РК. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz) (данные 2012 г.)

## 13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

### Мотивация и стимулирование труда персонала

Абрамова Светлана Викторовна, ведущий экономист  
ФГБ НИУ Совет по изучению производительных сил (СОПС, г. Москва)

**П**роблемы мотивации работников предприятий остаются в настоящее время очень актуальными, так как от правильно разработанных систем мотивации зависят результаты деятельности предприятий, особенно при внедрении в производство инновационных технологий и мероприятий научно-технического прогресса.

«Мотивация» и «стимулирование» два близких понятия, однако, если понятие «стимул» употребляется в основном для обозначения материального или морального поощрения, то «мотив» используется более широко и охватывает все стороны поведения работника.

В деятельности предприятия стимулирование играет огромную роль, так оно направлено на мотивацию работника к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя на организацию процесса производства, оплату труда, но и позволяет получить определенную прибыль. Прибыль предприятия (организации) не используется только для нужд работодателя, а идет на выплату налогов в федеральный и местный бюджеты, на расширение производства. Таким образом, стимулирование труда работников играет важную роль для развития экономики страны.

В настоящее недооцениваются кадровые вопросы. Нужно учесть, что выходу из кризиса будут способствовать специалисты высшей квалификации. Их главная задача состоит не только в совершенствовании управления человеческими ресурсами, но и в разработке новых мотивационных моделей, способствующих справедливой оплате, распределению социальных благ, а также планированию карьеры работников.

Разработка и практическое применение новых мотивационных систем непосредственно в организациях (предприятиях), позволяют привлекать в большей степени новых высококвалифицированных специалистов, способных управлять как малыми, так и большими коллективами, ориентируясь преимущественно при этом на индивидуальное мотивирование в соответствии с количеством и качеством труда работника.

Личные, коллективные и общественные интересы имеют противоположную направленность. Решение проблемы возможно посредством стимула, который учитывает точки соприкосновения различных интересов. Например, вознаграждение за труд, отражающее личный

интерес работника, происходит при достижении определенного результата, нужного работодателю, отражающего коллективный и общественный интерес.

Из иерархической теории Маслоу можно выделить следующее: существует главная закономерность, единая для всех людей, которая побуждает от фундаментальных физиологических потребностей постепенно подниматься по иерархическим ступенькам к необходимости самореализации — высшей духовной потребности человека. Маслоу [1. С. 235] выделяет 5 основных уровней человеческих потребностей-мотиваций:

1. Основные физиологические потребности: пища, отдых, жилище. Одним из главных средств удовлетворения их являются деньги, высокий заработок. Таким образом, материальные стимулы, зарплата, социальные блага — это средства удовлетворения основных физиологических потребностей.

2. Потребность в безопасности (сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне, в пенсионном обеспечении).

3. Потребность в социальной общности (быть принятым в коллективе, получить признание, поддержку, доброжелательное отношение людей).

4. Потребность в уважении и самоуважении (испытывать чувство собственной значимости и необходимости для предприятий, социального престижа, желание видеть уважение окружающих, иметь высокий социальный статус).

5. Потребность в самореализации, самовыражении (стремление реализовать свои способности).

Потребности более высокого уровня становятся актуальными, если в достаточной мере удовлетворены базовые I, II уровня.

Следуя вышеприведенной теории, удовлетворение материальных потребностей был и остается на первом месте. Поэтому именно вопросам материального стимулирования хотелось бы уделить чуть больше внимания, чем остальным.

Многие менеджеры, руководители сходятся во мнении, что заработная плата не должна быть строго фиксированной, а может складываться из нескольких частей. Как пример расчета заработной платы сотрудников: минимальная ставка + выплаты за стаж + надбавка за навыки

и различные квалификационные доплаты (это базовая заработная плата), далее могут идти различные стимулирующие надбавки (премии по итогам работы).

Такая система уводит от «уравниловки» и позволяет выявить и заинтересовать наиболее квалифицированных, знающих, сотрудников, способных обеспечить наивысший результат. Это наиболее актуально, если вспомнить о принципе Парето — 80% результата достигается 20% затрат. Этот же принцип применим и в оценке производительности персонала. Нужно всегда помнить, что качество превышает количество.

С развитием социальных отношений в обществе меняются и потребности работников. В современной экономике помимо материального фактора большое значение имеют моральные стимулы и социальные льготы.

Немаловажным фактором для сотрудников является наличие у организации так называемого соцпакета. Частично это предусмотрено законодательством и организация должна иметь обязательный соцпакет, каждая организация может вводить на свое усмотрение дополнительные льготы как пример — обеспечение сотрудников медицинским обслуживанием, доплату в пенсионный фонд, различные страховки жизни и здоровья сотрудников, организацию детского отдыха, повышения квалификации за счет организации. Во многих организациях присутствуют компенсационные пакеты — оплата проездных, бензина или ремонт авто, оплата услуг связи.

В настоящее время Россия находится на этапе становления и развития рыночных отношений, в этих условиях происходит перестройка управления, повышается самостоятельность руководителей и ответственность за результаты работы организации (предприятия) в целом. В данной ситуации будет полезен мировой опыт стимулирования труда.

Выделяют три модели — американскую, японскую и западноевропейскую. Специфические черты этих моделей могут быть полезны специалистам, разрабатывающим соответствующие системы организации и оплаты труда на своих предприятиях [2, С. 280].

*Американская модель.* В США и Канаде работники компании стимулируются не только за текущие результаты деятельности, но и за долговременную эффективность. Это выражается в предоставлении в качестве поощрения права на приобретение определенного количества акций компании по действующей на момент вознаграждения цене. Такая система целесообразна для стимулирования высшего и среднего звена руководителей, ответственных за долговременные результаты.

Действует система премирования за рационализаторскую и изобретательскую деятельность, которая ведет к увеличению прибылей фирм [3, С. 46].

Стимулирование перспективных специалистов осуществляется посредством не только денежного вознаграждения, но также льгот и бесплатных услуг из фондов социального потребления. Крупные компании выплачивают своим сотрудникам премии к праздникам в размере

25–50% месячной заработной платы, 13-ю зарплату; производят выплаты к очередным отпускам; предоставляют в личное пользование автотранспорт с оплатой бензина; полностью или частично компенсируют стоимость жилья; покрывают расходы на отдых с семьей; устанавливают гибкий рабочий график. Для стимулирования талантливых специалистов применяется система «двух направлений в карьере»: либо административно-должностной рост, либо работа в прежнем качестве с постепенным повышением оклада до уровня оплаты труда руководителей. Эти меры способствуют сохранению в компании наиболее ценных кадров.

*Японская модель.* Японцы в организацию системы управления сумели включить целесообразные элементы американского менеджмента и получить соответствующую «отдачу»: рост валового национального продукта. Изучая японский опыт, можно прийти к выводу, что наши производственные условия больше приспособлены к восприятию японских методов и подходов чем американских, с их жесткой нацеленностью на расчетливость, личную карьеру. Стремление японских управляющих организовать групповую работу, воспитание коллективизма, более бережное внимательное отношение к работникам представляет несомненный интерес для наших руководителей.

Японцы поняли раньше многих, что высокое качество является не только фактором сбыта и движения издержек, но и способствует росту производительности труда. По их мнению, сокращение брака равносильно расширению сбыта товаров, произведенных при неизменном числе занятых. По оценкам экспертов, снижение доли брака на 2% вызывает рост производительности труда на 10% [3, С. 47].

Система управления трудовыми ресурсами в Японии сходна с американской. Японские корпорации управляют своими служащими таким образом, чтобы последние работали максимально эффективно. Для достижения этой цели японские корпорации используют американскую технику управления кадрами, в том числе эффективные системы заработной платы, анализа организации труда и рабочих мест, аттестации служащих и другие.

Но существует и большая разница между американским и японским управлением. Японские корпорации на первый план выдвигают преданность своих служащих компаниям. Отождествление служащих с корпорацией создает условия для высокой эффективности труда. В Японии каждый работающий убежден, что он — важное и необходимое лицо для своей компании и что ее судьба лежит на его плечах. Японские корпорации гарантируют этим служащим работу и используют систему вознаграждения, основанную на трудовом стаже, для того, чтобы предотвратить уход работника в другую фирму. Чем дольше человек работает в компании, тем выше его заработная плата и должность.

Заработная плата в Японии определяется, прежде всего, системой трудового стажа и трудовой квалификацией. Заработная плата в Японии состоит из месячной за-

работной платы и выплаты бонусов дважды в год. Обычно: выплачивается как вознаграждение, когда компания получает большую прибыль. Сумма бонуса определяется трудовым контрактом, и японские рабочие рассматривают бонус как часть заработной платы. Крупные японские корпорации предоставляют работникам накопительные льготы [4, С. 170].

Японцы считают, что руководитель должен быть специалистом, компетентным в вопросах, решаемых любым подразделением фирмы (при прохождении повышения квалификации он выбирает для освоения каждый раз новый участок работы). В основе кадровой политики — системы пожизненного найма, кадровой ротации, репутаций, обучения на рабочем месте, формирующие мощную мотивационную среду, которая позволяет готовить высокопрофессиональные кадры, эффективно реализовывать их творческий и интеллектуальный потенциал.

Смысл пожизненного найма заключается в реальном обеспечении заинтересованности работников трудиться в данной организации как можно дольше. Это зависит в основном от способности администрации заинтересовать работника оплатой труда, вознаграждением за выслугу лет, премиями, повышением профессиональной подготовки, различными социальными льготами, неформальной заботой о сотруднике и его семье.

Действенная система оплаты труда обеспечивает его высокую результативность. Ранее размер оплаты труда работников зависел от их возраста и стажа, но постепенно увеличивалось значение квалификации и эффективности труда. В настоящее время величина заработной платы на 40 % определяется стажем работы в компании [4, С. 170].

*Западноевропейская модель.* Для западноевропейских компаний характерны три модели стимулирования труда: беспремияльная (функции стимулирования труда выполняет заработная плата); премияльная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия; премияльная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда.

Премияльные модели оплаты труда реализуются путем привлечения работников к участию в прибылях (годовое вознаграждение из прибыли компании), в доходах (каждому работнику выплачивается вознаграждение, размер которого определяется по результатам оценки выполнения им производственного задания и не зависит от прибыли фирмы), в капитале (в виде акций по их номинальной цене) [3, С. 48].

На некоторых промышленных предприятиях Германии заключаются договоры, по которым работник обязуется с максимальной отдачей использовать свой потенциал, намечая определенные показатели результативности. При этом он имеет право распоряжаться своим рабочим временем по личному усмотрению. В итоге повышается трудовая мотивация — человек не просто выполняет поставленные перед ним задачи, но и привлекается к участию в управлении своей деятельностью.

В Англии, Франции и ряде других стран получила распространение так называемая гибкая система оплаты, в основе которой — учет индивидуальных качеств работника, его заслуг и результатов работы с помощью специальных оценочных шкал по ряду факторов. Эту систему поддерживают высококвалифицированные специалисты и рабочие [5, С. 43].

Анализ эффективности влияния той или иной модели на поведение человека в процессе трудовой деятельности показывает, что эффективность труда во многих случаях зависит не только от мотивирующих факторов, но и от среды, атмосферы и трудовой этики. Таким образом, можно составить определенный перечень основных требований, практическая реализация которого позволяет наряду с мотивационными факторами максимально заинтересовать работника в высокопроизводительном труде. Ниже приводится список таких требований, которых должен придерживаться каждый руководитель:

1. Увязывать вознаграждение непосредственно с той деятельностью, которая приводит к увеличению производительности и эффективности работы предприятия в целом.

2. Выражать публичное и осязаемое признание тем людям, чьи усилия и полученные результаты превосходят средние показатели для работников данной категории.

3. Всеми силами реализовывать принцип, по которому каждый работник должен явным образом получать свою долю от увеличения производительности труда организации в целом.

4. Поощрять работников участвовать вместе с руководителями в разработке целей и показателей, по которым можно достоверно оценить результаты деятельности сотрудников.

5. Обращать особое внимание на трудности, с которыми сталкивается руководитель среднего звена при проведении программы перестройки и совершенствовании должностных обязанностей и рабочих мест.

6. Не допускать возникновения и развития ситуаций, при которых интересы сотрудников могут приходиться в противоречие с целями повышения благосостояния фирмы (например, не следует вводить новую технологию, которая уменьшает безопасность труда или заставляет работать сверхурочно).

7. Не пытаться повысить стандарты качества до той поры, пока организация не будет в состоянии полностью оплатить все связанные с этим издержки (то есть отказаться от выпуска товаров, не удовлетворяющих новым стандартам, платить больше за высококачественные компоненты, перевести на другую работу или уволить людей, не способных выполнять работу качественно).

8. Не создавать значительного разрыва между декларациями руководства и фактической системой вознаграждения.

9. Не стараться представить дело так, что программы повышения производительности труда фактически направлены на повышение удовлетворенности работой и ее значимости.



10. Не поддерживать создание каких-то специальных привилегий для руководства, которые расширяют разрыв между ним и теми, кто действительно выполняет работу [6, С. 105].

Если руководители будут придерживаться таких предписаний, то это не только повысит действенность мотивационных факторов, но и значительно сократит конфликт интересов, которые находят место в любой мотивационной модели управления. Отсюда можно сделать вывод, что в любой структуре управления объективно существуют различные интересы предприятия и его работников, но не все интересы различны и противоположны. В большинстве случаев, как правило, удастся найти пути к соглашению.

На сегодняшний день эффективные стратегии развития мотивации и стимулирования на практике являются одними из самых востребованных, но одновременно одними из трудно разрабатываемых. Главные причины этого заключаются в следующем:

- практическое отсутствие на предприятиях специалистов, владеющих оценочными методиками, которые позволяют периодически получать (в режиме мониторинга) информацию в области мотивации и стимулирования персонала.

- нехватка специалистов, имеющих опыт разработки подобных стратегий. Если обращаться за помощью извне, то далеко не каждая консалтинговая компания в настоящее время имеет консультантов, компетентных в данной области.

- крайне малое количество оценочных методик открытого характера, позволяющих получать необходимую информацию в области мотивации и стимулирования персонала [7, С. 227].

Одним из целесообразных предложений по совершенствованию систем мотивации является создание путем организационных изменений на предприятиях, организациях и учреждениях специальных отделов (групп) мотивации персонала. Разумеется, что такие отделы — не новшество, и они уже успешно функционируют на ряде российских предприятий. Однако, процент таких предприятий совсем не велик. Следовательно, необходимо как можно сильнее и быстрее распространить процесс внедрения таких отделов мотивации.

Функции отделов или групп мотивации персонала должны состоять из следующего рода деятельности:

- систематическое изучение мотивации работников различных подразделений предприятия;

- оценка эффективности используемых на предприятии систем и методов стимулирования труда;

- разработка предложений по совершенствованию системы стимулирования применительно к различным категориям работников предприятия;

- определение и внедрение новых методов стимулирования труд;

- обоснование новых систем оплаты труда применительно к разным категориям работников предприятия;

- формирование статистической базы данных по уровню мотивированности персонала и оценкам системы стимулирования с последующим использованием информации для разработки стратегии по развитию мотивации и системы стимулирования персонала;

- изучение опыта отечественных и зарубежных предприятий по оценке мотивации и применению различных методов стимулирования [8, С. 18].

Так как механизм стимулирования призван обеспечить интеграцию интересов руководителей предприятий и его работников путем разработки разнообразных форм материального, морального и социального вознаграждения, особое место в этих системах должны занять социально-психологические методы мотивации и разрабатываемые для этих целей социально-психологические и организационные программы.

Некоторые рекомендации и правила для руководителей, при соблюдении которых будет обеспечен хороший микроклимат в коллективе, взаимопонимание руководителя и сотрудников, а также созданы условия для эффективной и продуктивной деятельности организации:

- в компании подбор сотрудников должен осуществляться в соответствии с четкими требованиями и критериями к соискателям;

- в системе управления должны присутствовать четкие установки по процессу выполнения работы и её оценке;

- в компании нельзя искусственно создавать «образ команды» и поддерживать его;

- в компании должны присутствовать распределение обязанностей между отделами и структура управления с полномочиями и функциями не должна быть размытой;

- руководитель не должен бросать свои идеи и реализовывать их до конца;

- в компании должна существовать система санкций за нарушения дисциплины

- в компании должна существовать продуманная эффективная система мотивационных мероприятий, удовлетворяющая всех сотрудников организации.

Предложенные рекомендации не являются стандартными и оптимальными для всех предприятий и учреждений и предназначены, прежде всего, для использования в организациях в целях повышения эффективности проведения мотивационных и стимулирующих мероприятий. Данные рекомендации не являются идеальной моделью внедрения мотивационной системы, проблема ещё требует дальнейшего глубокого изучения.

Однако, учитывая вышеизложенное следует отметить, что любой руководитель, желающий добиться эффективной деятельности своих подчинённых, должен не забывать о наличии для них стимулов трудиться. Традиционно считается, что раз работник получает оплату за свой труд, значит, он должен быть доволен. В случае плохого отношения к служебным обязанностям его можно уволить. Значит, стимулы у него есть. Нельзя допускать подобной ошибочной мысли [9, С. 45].

Практически каждый имеет собственную точку зрения на то, как улучшить свою работу. Опираясь на заинтересованную поддержку руководства, не боясь санкций, следует организовать работу так, чтобы у работника не появилось желание реализовать свои планы.

#### *Литература:*

1. Модели методы управления персоналом: Российское британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова — (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»). — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. — 464 с.
2. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 560 с.
3. Островская Т.Г. Организация и стимулирование труда (зарубежный опыт: американский, японский и западно-европейский) // Пищевая промышленность. — 2005. — № 7. — С. 46–48
4. Управление персоналом: Учебник / Общ. ред. А.И. Турчинова. — М.: Изд-во РАГС, 2003. — 488 с.
5. Горбунов А.Н., Мамыкиа В.А. Когда план компенсаций не мотивирует // Журнал управление компаний. — 2006. — № 4 (59). — С. 40–45
6. Галенко В.П., Страхова О.А., Файбушевич С.И. Как эффективно управлять организацией? — М.: Бератор — Пресс, 2003. — 160 с.
7. Чижов Н.А. 20. Едророва В.Н., Бутина Р.И. Анализ практики корпоративных подходов к мотивации труда // Экономический анализ. — 2004. — № 15 (30). — С. 16–21
8. Едророва В.Н., Бутина Р.И. Анализ практики корпоративных подходов к мотивации труда // Экономический анализ. — 2004. — № 15 (30). — С. 16–21
9. Лойлова И.В. Как «убить» мотивацию сотрудников // управление персоналом. — 2006. — № 11 (141). — С. 44–47

## 14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

### Повышение эффективности реализации бизнес-процессов на примере программы «Вертолетные двигатели» В ОАО «УМПО»

Гиндуллина Тамара Камильевна, кандидат технических наук, доцент  
Уфимский государственный авиационный технический университет

Иванова Ирина Фанилевна, кандидат технических наук  
ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение»

Султанов Феликс Фавадисович, магистрант  
Уфимский государственный авиационный технический университет

ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» является крупнейшим производителем авиационных двигателей в РФ. Предприятие основано в 1925 году, в объединении работают более 16 тысяч человек.

Основными видами деятельности ОАО «УМПО» являются производство, сервисное обслуживание и ремонт турбореактивных авиационных двигателей, производство и ремонт узлов вертолетной техники, выпуск оборудования для нефтегазовой промышленности. ОАО «УМПО» серийно выпускает турбореактивные двигатели для самолетов семейства Су-35С (изделие 117 С), Су-27 (двигатель АЛ-31Ф), семейства Су-30 (двигатель АЛ-31Ф и АЛ-31ФП), семейства Су-25 (Р95Ш и Р195), узлы вертолетной техники на вертолеты «Ка» и «Ми».

Модернизация объединения, идущая на сегодняшний день большими темпами, обусловлена актуальной проблемой повышенной конкуренции не только в отечественной промышленности, но и за рубежом. Одними из приоритетных направлений развития являются создание центров технологической компетенции (ЦТК по алюминевому и титановому литью), диверсификация линейки продуктов, в частности, освоение производства компонентов вертолетных двигателей (программа «Вертолетные двигатели»).

Образующиеся в объединении бизнес-процессы в связи с появлением новых видов продукции, необходимо описать, оптимизировать и регламентировать, что лежит в основе управления бизнес-процессами, причем такого рода проекты затрагивают интересы широкого круга сотрудников, требования которых существенно различаются, в зависимости от их роли в компании. Топ-менеджеры заинтересованы в повышении управляемости, гарантированности управленческих воздействий, прозрачности и т.д. (понимая под этим индикаторы, по ко-

торым можно определять, насколько успешна деятельность компании, и инструменты воздействия на персонал). Менеджеры среднего звена хотят, прежде всего, понимать границы своей деятельности и результаты, за которые они отвечают. Наконец, исполнители хотят иметь понятные, четкие правила своей работы. При реализации проекта необходимо учитывать интересы всех этих групп сотрудников [2, с.14].

Особенностью реализации программы «Вертолетные двигатели» является её многопроектное содержание, что накладывает определенные трудности описания и регламентирования бизнес-процессов.

Чтобы решить проблему стандартизации и регламентации бизнес-процессов для всех направлений программы, был запущен пилотный проект по внедрению автоматизированной системы управления программой «Вертолетные двигатели» на базе Microsoft Project (MS Project) на примере проекта «Техническое перевооружение производственной базы для производства вертолетных двигателей типа ТВЗ—117 и ВК-2500» в ОАО «УМПО». Модель управления данным проектом можно представить в виде описанной в нотации IDEF0 схемы (рис. 1).

Основа анализа деятельности — существующий бизнес-процесс, и для того, чтобы отследить ход его реализации, нам необходима модель (схема) данного процесса.

Вместе с тем, сам по себе анализ не может улучшить деятельность и повысить эффективность системы управления, поэтому следующим шагом должна стать продуманная и взвешенная модель бизнес-процесса «как должно быть». То есть модель, которая позволяет избежать проблемных мест в анализируемом бизнес-процессе, при этом значительно не ухудшая другие его характеристики или другие процессы. Ведь решения по оптимальности никогда не бывают однозначными, и, улучшая про-

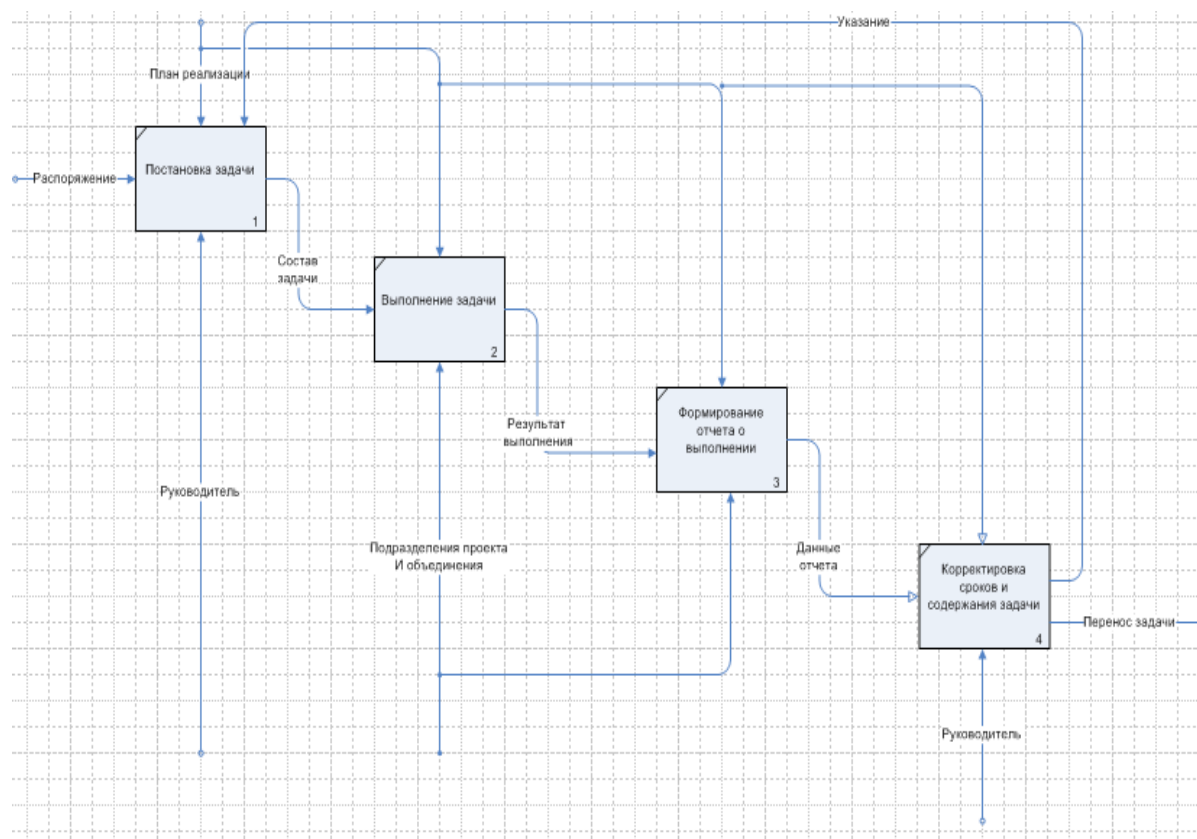


Рис. 1. Существующая модель управления процессом «Техническое перевооружение производственной базы для производства вертолетных двигателей типа ТВ3–117 и ВК-2500»

цесс в одном месте, вы практически гарантировано будете его ухудшать в другом. Поэтому оптимизация — это всегда компромисс, который определяется условиями (внешними и внутренними) и ограничениями конкретной организации. Оптимизация — это поиск решения, которое даст наибольший эффект в данной конкретной компании, с ее особенностями, возможностями и существующими на момент анализа ограничениями.

При реализации пилотного проекта были выполнены следующие мероприятия:

- сформирована рабочая группа по проекту;
- выполнены работы по установке программного обеспечения;
- разработана инструкция пользователя по работе с информационной системой;
- разработан детализированный план проекта;
- разработана иерархическая структура работ по проекту (рис. 3);
- разработан план-график работ по проекту и назначены ответственные исполнители;
- сформирован регламент ведения единой базы данных документов и управления проектом в системе MS Project;
- проведена опытная эксплуатация системы Project Web App и запущена в промышленную эксплуатацию.

При формировании рабочей группы были прописаны роли и функции каждого участника проекта. *Руководитель проекта* осуществляет общее руководство про-

ектом, в том числе согласовывает и утверждает изменение или выполнение этапов проекта в MS Project (контроль сроков и % завершения работ).

*Администратор проекта* определяет новых участников проекта и назначает им соответствующие разрешения, вносит в MS Project этапы и работы по проекту, и проставляет ответственных за выполнение работ, осуществляет рассылку задач участникам проекта в системе MS Project и отправляет изменения в задачах руководителю проекта на утверждение. После утверждения задачи проводит корректировку проекта и размещает актуализированную версию в системе Project Web App. *Системный администратор* осуществляет программную настройку системы MS Project и поддерживает ее в рабочем состоянии. При необходимости устанавливает соответствующее программное обеспечение администраторам проектов по заявке служб по форме, инициирует в MS Project новый проект по заявке служб, добавляет новых участников проекта в MS Project и открывает им доступ к системе по заявке соответствующей службы.

*Член рабочей группы* (участник проекта) формирует вместе с остальными участниками план реализации проекта и предоставляет утвержденный управляющим директором план администратору проекта для его внесения в MS Project, корректирует в MS Project при необходимости (с указанием причины) сроки выполнения этапов работ и проставляет проценты завершения работ с приложением

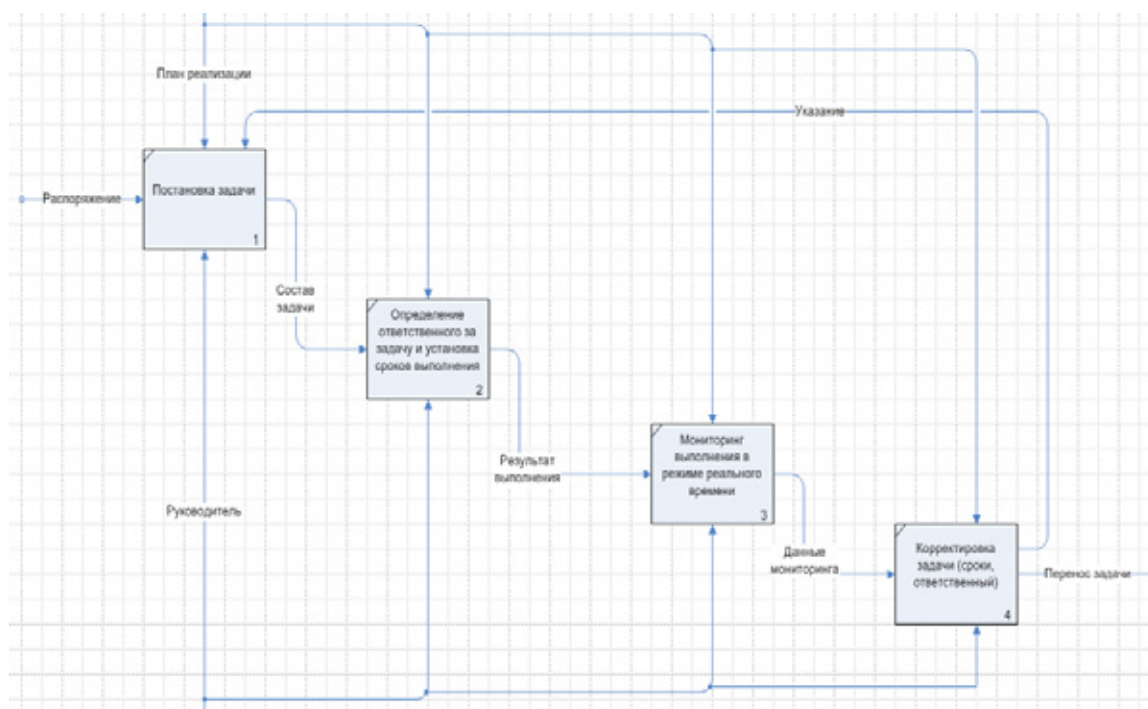


Рис. 2. Планируемая модель управления процессом

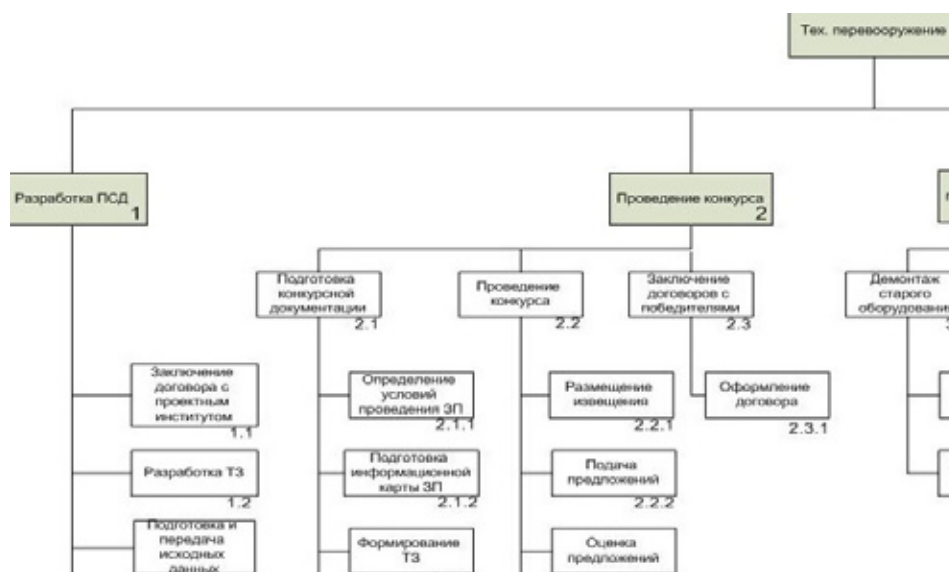


Рис. 3. Фрагмент иерархической структуры работ

к соответствующей работе подтверждающих документов в электронном виде.

При создании проекта Администратор формирует задачи (работы), из которых составляется диаграмма Ганта с установленными Администратором сроками выполнения и ответственными лицами (рис. 4).

По мере необходимости, Администратор проекта вводит новые задачи, удаляет неактуальные или редактирует задачи по согласованию с Руководителем проекта. При открытии нового проекта Администратор проекта заполняет базу данных (БД) документов по проекту в си-

стеме Project Web App согласно иерархической структуре, согласованной с Руководителем проекта. По мере оформления новых документов, Администратор проекта вносит их в БД документов по проекту (рис. 5).

Члены рабочей группы должны еженедельно отслеживать состояние задач (работ) и проставлять данные «% завершения работ» и «дату окончания работ».

Еженедельно, по понедельникам, администратор проекта должен представлять «Отчет о выполненных работах» и «Отчет о срыве сроков выполнения работ» Руководителю проекта.



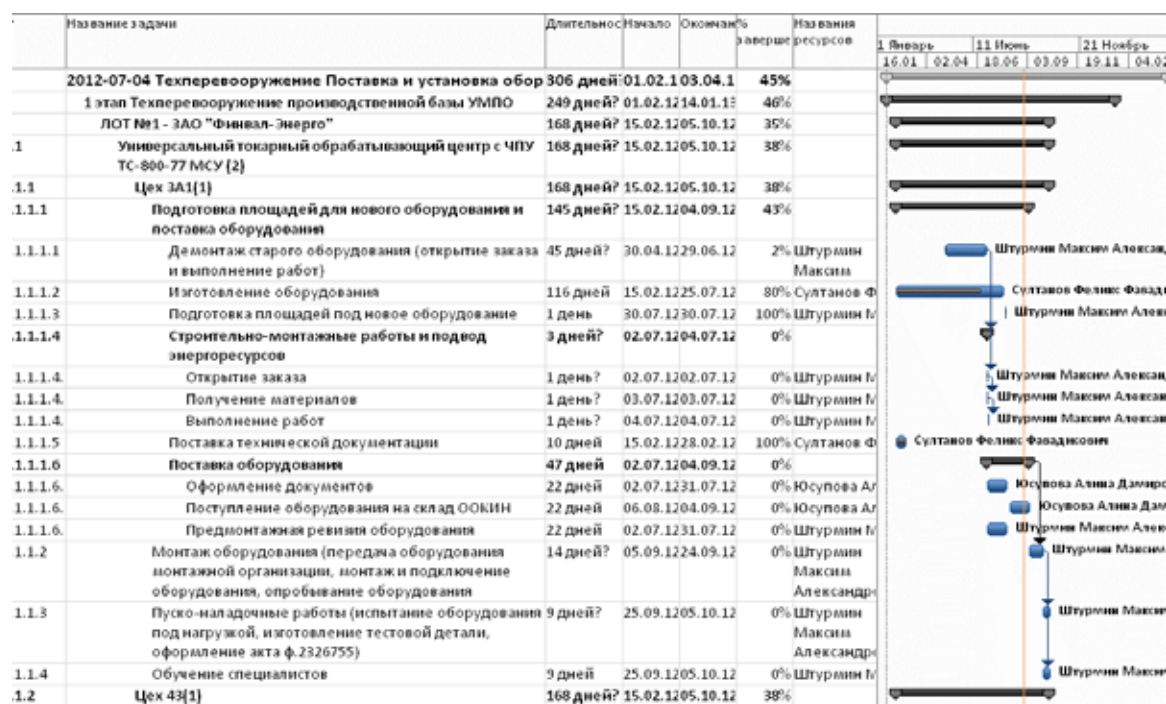


Рис. 4. Фрагмент построения задач с установленными сроками и ответственными лицами с отображением на диаграмме Ганта в MS Project

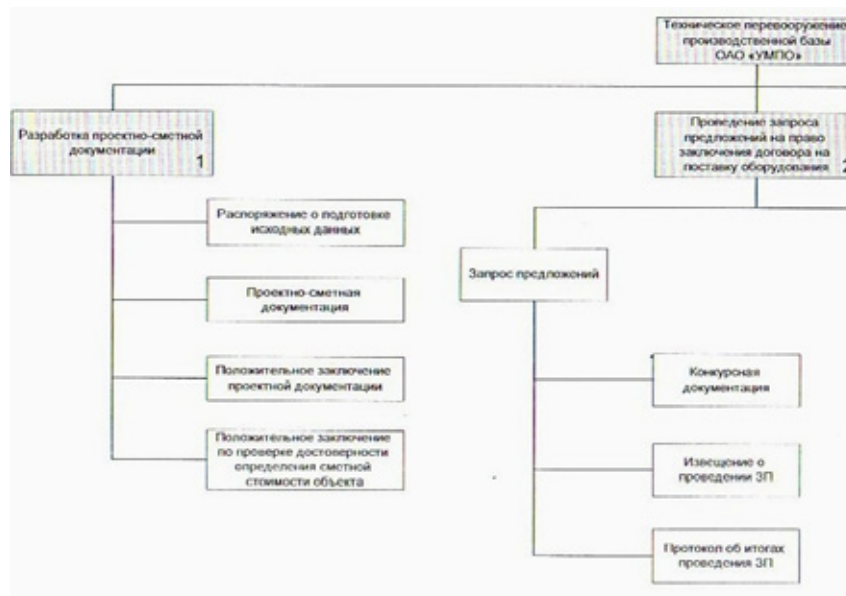


Рис. 5. Фрагмент структуры БД документов по проекту

Руководитель проекта согласовывает или отклоняет задачи, скорректированные и направленные ему на утверждение.

Несогласованные задачи после учета замечаний членами рабочей группы вновь отправляются на утверждение Руководителю проекта.

При завершении проекта все необходимые документы в системе переносятся Администратором проекта в папку «Архив».

Выделенные и стандартизированные регламенты бизнес-процессов в результате использования программного продукта MS Project, позволили в значительной мере актуализировать картину проекта, сократить задержку в выполнении проекта по времени, эффективно распределить ресурсы между участниками реализации проекта «Техническое перевооружение производственной базы для производства вертолетных двигателей типа ТВ3-117 и ВК-2500».

Именно, регламенты и внедренные на их основе новые правила выполнения работ персоналом — значимый результат проекта по описанию и оптимизации бизнес-процессов объединения. Причем, важно понимать, что в подобного рода проектах принцип Парето (80/20) не работает, здесь действует совершенно другой принцип:

#### *Литература:*

1. Богданов В.В. Управление проектами в Microsoft Project 2007. Учебный курс — СПб.: Питер, 2008 — 592 с.
2. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005.—319 с.

## **Франчайзинг: риски и возможности**

Добрынина Виолетта Вячеславовна, магистрант  
Тюменский государственный университет

**Ф**ранчайзинг на сегодняшний день — развивающийся и перспективный вид предпринимательства. По статистике, из 100 вновь открывшихся предприятий в течение года закрываются около 80, в то время как из 100 компаний, работающих на условиях франчайзинга (готового бизнеса), продолжают успешно вести свою деятельность порядка 90 [5].

В последние годы франчайзинг пользуется популярностью среди российских предпринимателей. По темпам развития франчайзинга Россия входит в число мировых лидеров. По данным Всемирного совета по франчайзингу на территории страны работает 485 франчайзеров, 8 615 франчайзи, 20 731 франчайзинговая точка, 277 480 человек занятых в франчайзинговых сетях [3].

Этот интерес подогревают и сами франчайзеры: в условиях неравномерности глобального кризиса капиталы россиян исправно притягивают к себе всё новые франчайзинговые системы и приумножают точки уже действующих. Только за первый квартал 2012 года к России проявили интерес восемь крупных сетей, таких как: Cosmopolitan Fine Jewellery (ювелирные изделия и аксессуары), 7-Eleven (продуктовых магазинов), Wal-Mart (продуктовые магазины), Quiznos (ресторан быстрого обслуживания), Moe's Southwest Grill (ресторан быстрого обслуживания), Hamleys (игрушки), Debenhams (одежда) и один из ведущих ритейлеров Австралии Jeanswest [2].

По словам генерального директора компании EMTG Екатерины Сойак, особенного оживились на нашем франчайзинговом рынке греческие компании, попавшие в тяжелое положение в своей стране [2].

Популярность франчайзинга столь высока в связи с тем, что заключая договор франчайзинга предприниматель получает ряд преимуществ, таких как: быстрый старт, возможность работать под известным именем, готовые стандарты маркетинговой и рекламной политики, готовый

«невозможно перепрыгнуть пропасть на 99 %».

В настоящее время данные правила используются и в других направлениях программы «Вертолетные двигатели» в ОАО «УМПО», развивая систему управления проектами.

дизайн помещения, доступ к разработанным и опробованным методам ведения бизнеса, отработанная система адаптации к нововведениям и улучшениям, помощь при выборе месторасположения и оценке эффективности бизнеса, а также защищенные законом товарные знаки, патенты. Большинство франчайзеров также оказывают помощь в управлении, финансировании и подготовке кадров.

Франчайзинг как способ развития бизнеса значительно выигрывает в скорости. Как правило, сравнительно высокие темпы роста сети достигаются благодаря отсутствию необходимости поиска средств на капитальные затраты. Как показывает практика, открыть франшизное предприятие в новом регионе получается быстрее, чем организовать собственное подразделение. Местные бизнесмены лучше знают специфику своего региона и, как правило, обладают административным ресурсом. Соответственно они могут провести этап запуска быстрее менеджеров, командированных из центра.

Франчайзинг выгоден не только предпринимателям, еще одним плюсом является его положительное влияние на социально-экономическую среду страны в целом: создаются новые рабочие места, повышается уровень жизни и экономической грамотности населения, повышается потребительский спрос на качественные товары и услуги, стимулируется добросовестная конкуренция, вовлекаются более широкие слои населения в современные экономические процессы. Франчайзинг способствует качественному преобразованию в развитии региона в целом, особенно в части инфраструктуры, нивелируется степень экономического развития между регионом и центром, увеличивается инвестиционная привлекательность региона.

Еще 3—4 года назад доля московских франчайзеров составляла практически 90% от общего числа, региональные же франчайзеры присутствовали только в городах — миллионниках. В последние годы Москва стала

сдавать позиции — и сегодня занимает лишь 72% [3]. Даже в небольших городах сейчас можно обнаружить 4–5 местных франшиз, в том числе и такие, которые выходят в другие регионы. Например, из Иванова на российский рынок вышли такие франшизы, как розничная продажа ортопедических матрасов и товаров для сна «Орматек», сеть магазинов игрушек «Штучки, к которым тянутся ручки», сеть магазинов одежды Quattro и т.д. [3]

Понимая, что франчайзинг эффективный экономический инструмент, который способен оказать положительное влияние на инфраструктуру и рынок в целом, региональные власти создают все необходимые условия для привлечения франчайзеров в свои регионы. Так, в Тюмени на протяжении трех лет (начиная с 2010 года) проводится всероссийский форум по франчайзингу, где франчайзи могут выбрать из предлагаемых франшиз удобную для себя, а в управлении лицензирования и регулирования потребительского рынка Тюменской области франчайзи могут проконсультироваться по поводу покупки франшизы. По результатам таких форумов пять тюменских компаний «Арсенал+», «МебельВилль», «Кванта+», РАН «Этажи», и РХ «Максим» создали свои собственные франшизы.

В региональные нормативные документы по господдержке недавно были внесены изменения: теперь франчайзи Тюменской области может получить компенсацию расходов на открытие своего бизнеса, в том числе паушального взноса за счет грантов. Общая сумма компенсаций не может превышать 300 тыс. рублей.

Если франчайзи закупает оборудование, он может воспользоваться субсидией на его приобретение. Сумма одного договора не может превышать 3 млн. рублей, общая сумма — не более 10 млн. рублей. Такой поддержкой уже воспользовалась тюменская гостиница «Спаская», работающая по американской франшизе.

Кроме того, Фонд развития и поддержки предпринимательства Тюменской области может выступить поручителем по кредиту, полученному в 15 аккредитованных банках (не более 50% от суммы кредита). Также франчайзи может получить микрозайм (до 1 млн. рублей на срок до года), который можно потратить на паушальный взнос [1].

Однако у франчайзинга существует и ряд отрицательных моментов. Так, франчайзи должен действовать только в рамках правил, установленных франчайзером (контроль качества). При этом крупный франчайзер не может учесть особенности каждой страны и каждого ре-

гиона. Например, в Екатеринбурге компания «Weda» расторгла договор с сетью Emporio Armani Caffè. Франчайзинговый договор накладывал много ограничений как на блюда, предлагаемые в меню, так и на интерьер, например, в зале нельзя ставить вешалки для верхней одежды, что не совсем удобно в суровом уральском климате. Отныне кафе работает под другим названием, изменилось меню и дизайн кафе [4].

Некоторые франчайзеры склонны рассматривать операцию по продаже франшизы как обыкновенную реализацию товара. При этом в качестве наглядных материалов они часто приводят примеры из практики функционирования собственных успешных точек и используют типовые технико-экономические обоснования эффективности предлагаемого бизнеса. Как правило, подобные технико-экономические обоснования — обыкновенные рекламные материалы, значительно искажающие реальность. Конечно, все приводимые в них расчетные данные получены на практике, но эти результаты — самые лучшие. Они значительно отличаются от минимальных результатов. Кроме того, в демонстрационных расчетах обычно замалчиваются какие-либо малозначимые детали, которые впоследствии становятся дополнительными статьями расходов для франчайзи.

Ценовая политика демонстрационного проекта, как правило, построена на основании данных по столице, она не учитывает особенности развития регионов. В результате франчайзи, вкладывая немалые средства в построение бизнеса, оказывается отчасти обманутым, срок окупаемости проектов растягивается, и франчайзер теряет доверие своих партнеров.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что франчайзинг — это отличный метод расширения бизнеса для опытных ветеранов, а также прекрасный способ начать бизнес в сильной компании и получить бесценный опыт для новичков. Особенность этой формы предпринимательства в том, что предприятия, работающие по договору франчайзинга, несмотря на юридическую самостоятельность, являются, по сути, частью единой системы. Таким образом, франчайзинг, с одной стороны, помогает избежать достаточное количество сложностей, связанных с функционированием независимого малого бизнеса, а с другой стороны, порождает проблемы, свойственные любой корпоративной структуре. Поэтому если стоит выбор, начинать работать в системе франчайзинга или нет, следует знать, что в силу своей двойственности любой плюс франчайзинга может обернуться минусом, и наоборот.

#### Литература:

1. Войнова М. Тюменский бизнес к франчайзингу готов//Тюменский Бизнес-журнал [Электронный ресурс]. — URL: <http://bmag72.ru/events/tiumenskij-biznies-k-frantchajzingu-gotow->.
2. Журабаев Е. Второе пришествие сетей в Россию//BUYBRAND [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.buybrand.ru/worldtrend/?ELEMENT\\_ID=2257](http://www.buybrand.ru/worldtrend/?ELEMENT_ID=2257).
3. Рождественская А. Российский франчайзинг: итоги 2011 года//Франшиза.рф [Электронный ресурс]. — URL: [http://franshiza.ru/analitika/read/itogi\\_2011/](http://franshiza.ru/analitika/read/itogi_2011/).

4. Франчайзи: риски и возможности // Вслух.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vsluh.ru/news/economics/252027>.
5. Франчайзинг / /Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.rusfranch.ru/>.

## **Организационный аспект взаимодействия менеджера и контроллера в системе управления предприятием**

Калинина Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, доцент  
Омский государственный институт сервиса

В XX веке произошло оформление новой самостоятельной области знания — контроллинга. В традиционном, классическом, понимании контроллинг не является для современных промышленных предприятий управленческой инновацией. Становление и развитие рыночных отношений в России вызвало повышенный интерес со стороны руководителей и специалистов экономических служб к контроллингу, а отдельные предприятия успешно осуществляли внедрение отдельных его элементов и инструментов в практику управления. Данное явление сформировало потребность в принципиально новом типе управленца — контроллере.

Контроллер — это специалист в области контроллинга, своеобразный внутренний консультант по вопросам экономики, организации и управления для руководителей предприятия всех функциональных сфер деятельности, а также системный координатор и интегратор бизнес процессов [1, с. 71]. Изучение специальной литературы по контроллингу позволяет выделить следующие основные направления деятельности контроллера на предприятии:

- организация, координация и поддержка информационно процессов планирования, контроля и принятия решений, а также подготовка комплексной отчетности по предприятию таким образом, чтобы руководители могли действовать эффективно и целенаправленно;
- конструирование информационной системы для обеспечения процесса управления предприятием, а также организация поставки необходимых данных и информации руководителям;
- разработка (адаптация) методов, методик и инструментов, позволяющих получить достоверную и прозрачную картину эффективности использования всех ресурсов на предприятии, а также интерпретировать полученные результаты с точки зрения достижения сформулированных целей и задач;
- формирование и развитие системы контроллинга на предприятии.

Принципиальное отличие руководителя и контроллера заключается в том, что руководитель, в конечном итоге, отвечает за результаты деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений (центров ответственности). Контроллер отвечает за правильность исполь-

зования методов и инструментов планирования, контроля, анализа и принятия решений, а также за прозрачность и наглядность представления достигнутых результатов. Данный принцип справедлив по отношению к руководителям и контроллерам всех уровней иерархии управления.

Развивая идеи предшественников специалистов в области исследования взаимодействия контроллинга и менеджмента, обозначим ключевые позиции взаимодействия их субъектной составляющей. Интегрированный контроллинг как образ мышления современного менеджера и процесс управления возникает на пересечение сфер ответственности руководителя и контроллера. Руководитель отвечает за результаты деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений (центров ответственности). Контроллер отвечает за правильность использования методов и инструментов планирования, контроля и принятия решений, а также за прозрачность и наглядность представления достигнутых результатов. Руководитель ответственен за прирост капитала, а контроллер за его сохранение. Руководитель обязан рисковать, чтобы получать прибыль, а контроллер должен измерить, оценить и соотнести риск с доходами. Кроме того, задача контроллера заключается в обеспечении эффективного обмена информацией внутри предприятия, основной круг пользователей которой составляет высшее звено управления (руководители). Для них в рамках контроллинговой деятельности подготавливается электронная сводная информационная база в разрезе центров ответственности и временных периодов, которая регулярно обновляется и доступна в любой момент времени. Вместе с тем развитие организационного аспекта взаимодействия руководителя и контроллера должно идти по пути создания информационной системы руководителя, ориентированной на оперативный доступ к консолидированным данным, наиболее полно отражающим ситуацию. Особая роль в этой системе отводится блоку информации о текущем состоянии предприятия и его структурных единиц в агрегированном и развернутом виде, анализ промежуточных результатов и прогноз достижения заданных значений целевых параметров управления.

Как было отмечено выше, постановка системы интегрированного контроллинга влечет за собой изменение статуса близких к контроллингу по функциям подразде-



лений (бухгалтерия, планово-экономический отдел, финансовый отдел, отдел бюджетирования и анализа, отдел охраны труда и заработной платы и т.д.). В связи с этим и возникает необходимость разделения управленческих работ и делегирования части полномочий и ответственности контроллеру. Оставляя за экономическими службами классические функции управления, за контроллером целесообразно закрепление блока информационных, координационных, управляющих и сервисно-специализированных задач. При этом контроллер не дублирует коллег в системе управления, а выступает в роли координатора, согласовывающего отдельные локальные цели с оптимумом системы в целом, обеспечивающего информационно-аналитическую поддержку менеджмента и переход к ориентированной на цели и приоритетные направления развития предприятия системе управления хозяйствующим субъектом как единым объектом.

В заключении хотелось бы отметить влияние «человеческого фактора» на процесс создания и функционирования системы интегрированного контроллинга. Отмечая такие черты «российского управленческого менталитета», как консерватизм менеджеров, субъективность процесса принятия управленческих решений, тенденцию к группо-

вому характеру принятия решений, выделим ряд существенных моментов. Во-первых, традиционное сопротивление переменам. Реализация принципов контроллинга на практике далеко не всегда однозначно положительно принимается менеджментом среднего звена, поэтому решение проблемы видится в информированности персонала о сущности нововведения и наличии приверженцев контроллинга не только среди топ-менеджмента компании, но и среди представителей среднего звена управления. Во-вторых, потребность в дополнительном обучении управленческого персонала для поддержания работоспособности системы интегрированного контроллинга. В-третьих, изменение статуса близких по функциям подразделений (в условиях функционирования контроллинга следует пересмотреть распределение должностных обязанностей менеджеров). Вместе с тем при создании на предприятии отдела контроллинга у активных и профессиональных сотрудников появляется возможность продвижения по служебной лестнице, повышения статуса, что является существенным фактором кадровой политики любого предприятия. Таким образом, результативность перехода к интегрированному контроллингу во многом зависит от грамотного решения указанных вопросов.

#### *Литература:*

1. Калинина Н.М. Профессиональная подготовка специалистов в области контроллинга // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2004. — №2. — С. 70–76.
2. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика (монография). — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. — 216 с.

## **Оптимизация налогообложения юридических лиц в личном страховании работников при формировании налога на прибыль**

Котов Глеб Андреевич, магистрант  
Тюменский государственный университет

В соответствии со ст. 927 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ), п. 2 ст. 3 Федерального Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015–1 от 27 ноября 1992 г., (далее — Закон об организации страхового дела) страхование работников организации осуществляется на основании договоров обязательного и добровольного страхования, имущественного и личного страхования. Заключаются также смешанные договоры, предусматривающие обязательства работников и организаций как в сфере имущественного, так и личного страхования. При этом под страхованием понимаются отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц, при наступлении определенных в договоре неблагоприятных событий за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых

взносов), а также за счет иных средств страховой компании.

Как правило, работодатели (страхователи) заключают со страховой организацией (страховщиком) в пользу своих работников договоры добровольного личного страхования, при этом выгодоприобретателями являются работники.

В установленном действующим законодательством порядке работодатели вносят взносы на обязательное пенсионное страхование своих работников, а также на их обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В соответствии со ст. 934 ГК РФ страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую страхователем, выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения



Таблица 1

## Структура рынка страхования жизни по типу страхователей

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
За счет средств физических лиц	74 %	70 %	68 %	73 %	79 %	79 %
За счет средств юридических лиц	26 %	30 %	32 %	27 %	21 %	21 %

Источник [2]

вреда жизни или здоровью страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая).

Право на получение страховой суммы по договору личного страхования имеет лицо, в пользу которого и заключен данный договор. В случае смерти лица, застрахованного по договору, выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица, либо иное лицо, указанное в договоре страхования в качестве выгодоприобретателя.

В соответствии с п.1 ст. 32.9 Закона об организации страхового дела, можно определить следующую классификацию такого продукта, как страхование жизни:

1. Страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Страховщик обязуется выплатить указанное в договоре страховое обеспечение выгодоприобретателям в случае смерти, дожития до определенного возраста застрахованного лица, либо наступления оговоренного в договоре страхового события (например, достижение застрахованным лицом совершеннолетия). Заключение договора по таким отдельным рискам как дожитие, смерть, либо наступление определенного события возможно как по отдельности, так и в совокупности. При этом такой договор страхования (который называется «смешанный») в настоящее время является одним из наиболее популярных продуктов, реализуемых на рынке страхования жизни

2. Пенсионное страхование. Страхователь одновременно или в рассрочку уплачивает пенсионный взнос, а страховщик принимает на себя обязательство выплачивать застрахованному лицу пенсию, пенсионную ренту или аннуитет.

3. Страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Страхование рент (аннуитетов) является разновидностью страхования на дожитие и предусматривает наступление ответственности страховщика по выплате при достижении установленного договором возраста (или по истечении оговоренного времени после вступления договора в силу) в течение всей жизни застрахованного или определенного срока или сразу после заключения договора в течение всей жизни застрахованного или определенного срока. Различают ренты (аннуитеты) немедленные (выплата которых начинается на первом же году после заключения договора страхования) и отсроченные (выплата которых начинается

спустя несколько лет после заключения договора); пожизненные (выплачиваемые до смерти застрахованного лица) и временные (выплачиваемые при жизни застрахованного лица, однако не больше определенного числа лет) [1].

Согласно данным Центра стратегических исследований «ООО «Росгострах», и данным Федеральной службы по финансовым рынкам, в 2011 году совокупный объем страховых взносов уплаченных юридическими лицами на рынке страхования жизни составил 7,5 млрд. руб., показав рост в 57,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Проанализировав данные по структуре собранной страховой премии по договорам страхования жизни за последние 6 лет можно сделать вывод, что доля премии уплаченных юридическими лицами продолжает оставаться на стабильном уровне после спада в 2008–2009 гг., что связано в первую очередь с последствиями мирового финансового кризиса (Таблица 1).

Рост объема уплаченных страховых взносов позволяет сделать вывод, что все больше юридических лиц, участвующих в программах страхования жизни, заключенных в пользу своих работников, стремятся уменьшить свою налогооблагаемую базу при уплате налога на прибыль.

Расходы работодателей на страхование своих сотрудников признаются для целей налогообложения прибыли в составе расходов на оплату труда. При этом согласно п. 16 ст. 255 Налогового Кодекса Российской Федерации уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль могут только следующие расходы:

1. Платежи (взносы) работодателей по договорам обязательного страхования работников;

2. Суммы платежей (взносов) работодателей по договорам добровольного страхования (договорам негосударственного пенсионного обеспечения), заключенным в пользу работников.

Рассмотрим варианты налогообложения, определяемые особенностями договоров личного страхования: накопительного страхования жизни, пенсионного, рискового в случаях, когда страхователем является юридическое лицо, которое стремится оптимизировать налогооблагаемую базу:

Вариант 1.

Страхователь — юридическое лицо, застрахованное лицо — работник Страхователя.

В связи с тем, что плательщиком взносов является организация страховые выплаты по накопительному и пен-

Таблица 2

Виды налогов, участвующие в первом варианте налогообложения

Налоговая база	Накопительное страхование	Пенсионное страхование	Рисковое страхование
Страховые взносы	— —	— —	— —
Страховые выплаты	НДФЛ	НДФЛ	— —

сионному страхованию подлежат налогообложению по налогу на доходы физических лиц (далее — НДФЛ). Выплаты по рисковому виду НДФЛ не облагаются. В данном варианте страховые взносы по каждому виду страхования не облагаются НП (ст. 255 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ)). Однако это правило действует при соблюдении следующих условий:

1. По накопительному страхованию жизни:
  - Страхование осуществляется в пользу работников юридического лица у российского страховщика, обладающего соответствующей лицензией;
  - Срок действия договора страхования жизни составляет не менее 5 лет;
  - Договор в течении первых 5 лет не предусматривает страховых выплат, в том числе в виде рент и (или) аннуитетов, кроме выплат в случае смерти и причинения вреда здоровью;
  - В общей сумме расходов организации страховые взносы не превышают 12% от всех расходов на оплату труда.
2. По пенсионному страхованию:
  - Страхование осуществляется в пользу работников юридического лица и в общей сумме расходов организации страховые взносы не превышают 12% от всех расходов на оплату труда;
  - При наступлении у застрахованного лица пенсионных оснований в соответствии с законодательством РФ;
  - Выплата пенсии осуществляется пожизненно.
3. По рисковому виду страхования:
  - Страхование осуществляется в пользу работников юридического лица и в общей сумме расходов организации страховые взносы:
    - по страхованию на случай смерти и причинения вреда здоровью не превышают 15 000 рублей в год на одного Застрахованного в среднем
    - по добровольному медицинскому страхованию не превышают 6% от общей суммы расходов на оплату труда;
    - Условиями договора предусматриваются выплаты только в случае смерти и / или причинения вреда здоровью Застрахованного лица или договор заключен на

случай оплаты страховщиком медицинских услуг, но независимо от времени действия страховой защиты;

- Страхование может осуществляться 24 часа в сутки.

Вариант 2.

Страхователем выступает юридическое лицо. Застрахованный не является работником Страхователя (например, предприятие страхует супруга либо детей своего сотрудника) — согласно п. 16 ст. 255 НК РФ.

В этом случае организация уплачивает налог на прибыль (далее — НП) — со страховых взносов по всем трем видам страхования жизни: накопительному, пенсионному и рисковому (Таблица 3):

Для целей налогообложения прибыли не могут признаваться также расходы работодателей по договорам страхования, заключенным работниками от своего имени, по которым страховые взносы за них уплачиваются работодателем.

На основании подпункта 48.2 п. 1 ст. 264 НК РФ для целей налогообложения прибыли в составе прочих расходов организации признаются платежи (взносы) работодателей по договорам добровольного личного страхования, заключенным со страховыми организациями в пользу работников на случай их временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы (за исключением несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний) за первые два дня нетрудоспособности. При этом вышеуказанные платежи (взносы) включаются в состав расходов, если сумма страховой выплаты по таким договорам не превышает размера пособия по временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы (за исключением несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний) за первые два дня нетрудоспособности работника, определяемого в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Как следует из п. 6 ст. 272 НК РФ, при формировании налоговой базы по налогу на прибыль по методу начисления расходы по обязательному и добровольному страхованию (негосударственному пенсионному обеспечению) признаются в качестве расходов в том отчетном

Таблица 3

Виды налогов, участвующие во втором варианте налогообложения

Налоговая база	Накопительное страхование	Пенсионное страхование	Рисковое страхование
Страховые взносы	НП	НП	НП
Страховые выплаты	НДФЛ	НДФЛ	— —

(налоговом) периоде, в котором в соответствии с условиями договора организацией были перечислены (выданы из кассы) денежные средства на оплату страховых (пенсионных) взносов.

Если по условиям договора страхования (негосударственного пенсионного обеспечения) предусмотрена уплата страхового (пенсионного) взноса разовым платежом, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы признаются равномерно в течение срока действия договора пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде.

При осуществлении платежей по договору страхования (негосударственного пенсионного обеспечения) в рассрочку расходы по каждому платежу признаются равномерно в течение срока, соответствующего периоду уплаты взносов (году, полугодию, кварталу, месяцу), пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде.

Исходя из того что расходы на добровольное страхование работников в соответствии с нормами налогового законодательства отнесены к расходам на оплату труда, которые распределяются между прямыми и косвенными, к прямым расходам относятся согласно п. 1 ст. 318 НК РФ расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства товаров (выполнения работ, оказания услуг). Соответственно в составе прямых расходов учитываются расходы на добровольное страхование работников основного производства. Страховые взносы (платежи), уплаченные за иные категории работников, отражаются в составе косвенных расходов.

Согласно общим правилам косвенные расходы признаются в полном объеме в составе расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль текущего отчетного (налогового) периода. Прямые расходы подразделяются на расходы, относящиеся к реализованным в текущем отчетном (налоговом) периоде товарам (работам, услугам), и на расходы, приходящиеся на остатки незавершенного производства (остатки готовой про-

дукции, товары отгруженные).

Исходя из положений п. 6 ст. 272 НК РФ признаваемые для целей налогообложения прибыли расходы по обязательному и добровольному страхованию (негосударственному пенсионному обеспечению) должны быть произведены исключительно в денежной форме. Погашение обязательств перед страховой организацией в виде выполненных работ и (или) предоставленных услуг для целей налогообложения прибыли исключено.

В соответствии с п. 3 ст. 273 НК РФ при применении кассового метода формирования налоговой базы расходы на уплату страховых взносов (платежей) учитываются одновременно по факту их оплаты.

Таким образом, если юридическое лицо стремится оптимизировать свое налогообложение путем увеличения статьи расходов при исчислении налоговой базы для налога на прибыль, ему необходимо:

1. Заключать договоры личного страхования со своими сотрудниками, выступая при этом страхователем (также это будет носить социальный фактор — у работников по отношению к работодателю увеличится лояльность за счет заключения договоров, по которым обязательства по уплате страховых взносов берет на себя работодатель). Следствием этого будет увеличением статьи расходов и уменьшением прибыли предприятия; одновременно с этим произойдет и уменьшение размера налога на прибыль.

2. Определить максимально возможную сумму, которую предприятие может использовать в качестве оплаты по договорам личного страхования. Однако, эта сумма не должна превышать 12% от фонда оплаты труда. Если сумма превысит 12% — в состав расходов будут включены страховые взносы только в размере 12% от фонда оплаты труда.

3. Уплаченные страховые взносы рекомендуется распределять пропорционально количеству календарных дней, приходящихся на тот период, за который уплачены соответствующие взносы

#### Литература:

1. Федеральный Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015–1 от 27 ноября 1992 г. (ред. 30.11.2011)
2. [www.aszh.ru](http://www.aszh.ru) — Ассоциация страховщиков жизни

## Обзор методов управления проектными рисками

Кошелевский Иван Сергеевич, аспирант

Московский государственный университет приборостроения и информатики

На протяжении последних нескольких лет в России взят курс на преобразование экономики. По мнению премьер-министра Д.А. Медведева: «Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько

сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности» [1]. Хозяйственная деятельность

прошедших десятилетий показала, что проектно-ориентированные организации становятся более конкурентоспособными по отношению к вертикально интегрированным, с их функциональной организацией деятельности [2]. Поэтому текущий период развития реального сектора российской экономики характеризуется ростом инвестиционной активности проектно-ориентированных промышленных предприятий. В связи с этим возрастает актуальность исследований по разработке методик управления проектами в условиях действующего промышленного предприятия.

Данная статья посвящена методологии анализа и оценки проектных рисков. Необходимость подобного анализа обусловлена разницей между проектной и операционной деятельностью. Данные виды деятельности различаются главным образом тем, что операционная деятельность — это продолжающийся во времени и повторяющийся процесс, в то время как проектная деятельность — является временной и направленной на создание уникальных услуг, продуктов или результатов [3].

Принятие решений в проектной деятельности сопряжено с высоким уровнем риска, поэтому непреложным современным требованием к разработке таких решений является учет факторов риска с точки зрения управления проектами компании [4]. Основным критерием при учете факторов риска является — соотношения рисков проекта и ожидаемых выгод. Следовательно, наиболее важной составляющей оценки рентабельности проекта является учет и оценка возможных негативных событий.

Существующая на сегодняшний день общая методология оценки затрат связанных с проектными рисками, описанная в большинстве литературных источников, носит описательный характер. Имеющейся в них информации недостаточно для определения объема денежных средств, которые необходимо заложить в бюджет проекта для компенсирования увеличения цен на проектные работы. Здесь возникают специфические для проектно-ориентированных организаций проблемы. Каждый проект имеет оптимальную для него структуру декомпозиции работ. Руководитель, для того чтобы иметь свободные средства в случае удорожания проектных работ, формирует страховой запас, зачастую основываясь только на личном опыте, что приводит к неоправданному увеличению бюджета проекта. В этой связи крайне актуальными являются научно-прикладные исследования, направленные на развитие методов оценки стоимости проектных рисков в условиях высокой неопределенности.

Риск проекта — это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие, по меньшей мере, на одну из целей проекта, например: сроки, стоимость, содержание или качество (т.е. в зависимости от конкретного проекта: когда цель проекта определена как сдача результатов согласно определенному расписанию или как сдача результатов, не превышающих по стоимости оговоренный бюджет и т.д.). Риск может быть вызван одной или несколькими причинами и в случае возникновения может

оказывать влияние на один или несколько факторов [5].

В мировой практике оценку рисков рекомендуется проводить поэтапно.

На первом этапе происходит планирование процессов управления рисками, которое позволяет обеспечить соразмерность уровня, типа и прозрачности управления рисками, как самому риску, так и значению проекта для организации, а также выделить достаточное количество времени и ресурсов для выполнения операций по управлению рисками и определить общее основание для их оценки.

На данном этапе полезно применять следующие методы:

- метод мозгового штурма;
- метод Дельфи;
- метод аналогий;
- метод «Синектика».

Данный процесс должен быть завершен на ранней стадии планирования проекта.

Следующим шагом в управлении рисками должен стать процесс идентификации рисков, который предусматривает определение рисков, способных повлиять на проект, и документальное оформление их характеристик и является итеративным процессом [5]. К данному процессу необходимо привлекать сотрудников из различных отделов предприятия. На данном этапе применяются следующие методы:

- метод статистической идентификации;
- методы аналитической идентификации;
- экспертные методы идентификации риска;
- метод анализа чувствительности.

Идентифицированные риски должны быть проанализированы и отранжированы с точки зрения приоритетов проекта. Для этого используется качественный анализ рисков. Среди качественных методов оценки риска наиболее часто используются следующие:

- анализ уместности затрат;
- метод аналогий;
- метод экспертных оценок.

Данные результаты используются впоследствии в ходе количественного анализа рисков. Основная задача количественного подхода заключается в численном измерении влияния факторов риска на поведение критериев эффективности инвестиционного проекта.

Основой анализа уместности затрат выступает предположение о том, что перерасход средств может быть вызван одним или несколькими из следующих факторов:

- изначальная недооценка стоимости проекта в целом или его отдельных фаз и составляющих;
- изменение границ проектирования, обусловленное непредвиденными обстоятельствами;
- отличие производительности машин и механизмов от предусмотренной проектом;
- оценка увеличения стоимости проекта, в сравнении с первоначальной, вследствие инфляции или изменения цен на выполняемые работы по проекту [4].

Среди количественных методов оценки можно выделить следующие:

- статистический метод;
- анализ целесообразности затрат;
- метод экспертных оценок;
- аналитические методы;
- метод аналогий;
- анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка его платежеспособности.

После того как все риски проанализированы выстраивается план реагирования на риски. Планирование реагирования на риски — это процесс разработки путей и определения действий по увеличению возможностей и снижению угроз для целей проекта. Он включает в себя определение и назначение одного или нескольких ответственных лиц, в обязанности которых входит реагировать на каждый согласованный и подкрепленный бюджетом риск. В планировании реагирования на риски рассматриваются риски согласно их приоритетам; при необходимости новые ресурсы и операции добавляются в планы управления стоимостью, расписанием и проектом. Происходит процесс финансирования, который разбивается на стадии, связанные с фазами реализации проекта. Поэтапное выделение средств позволяет инвестору при первых признаках того, что риск вложения растет, или прекратить финансирование проекта, или же начать поиск мер, обеспечивающих снижение затрат. При этом запланированные операции по реагированию на риски должны соответствовать серьезности риска, быть экономически эффективными в решении проблемы, своевременными, реалистичными в контексте проекта и согласованными со всеми участниками, а выполнение мероприятий должно быть возложено на ответственное лицо [5]. В процессе планирования реагирования на риски используются следующие методы:

- уклонение от риска;
- передача риска;
- принятие риска;
- снижение риска;

При этом необходимо также учитывать и дополнительную информацию о проекте, поступающую по мере его разработки. Для учета данной информации необходим мониторинг и управление рисками — это процесс идентификации, анализа и планирования, вновь возникших рисков, отслеживания идентифицированных рисков и тех, которые отнесены в список для постоянного наблюдения, а также проверки и исполнения операций реагирования на риски и оценки их эффективности [5]. На данном этапе используются следующие методы мониторинга рисков:

- пересмотр рисков;
- аудит рисков;
- анализ отклонений и трендов.
- анализ резервов.
- совещания по текущему состоянию.

Подводя итог можно сказать, что причиной возникновения риска является неопределенность, которая присутствует во всех проектах. Известные риски — это те риски, которые идентифицированы, подвергнуты анализу и в отношении которых могут быть спланированы ответные действия. Поскольку, не смотря на первоначальный анализ рисков, часть из них остается неидентифицированными, необходимо выделять резерв на непредвиденные обстоятельства, в который будут включены неизвестные риски, а также все известные риски, для которых разработка конкретных мер реагирования не представляется экономически эффективной или возможной. Таким образом, менеджер проекта может инициализировать, оценить и отслеживать риски проекта и так же запланировать затраты и отслеживать рентабельность проекта на каждом из его этапов. Используя данную оценку риска в проекте, может быть определен необходимый объема страхового фонда и выделен резерв времени для устранения проблем связанных с проектными рисками. Меры принятые заранее для снижения рисков помогут проектной команде уменьшить отставание от графика и повысить рентабельность проекта.

#### Литература:

1. Медведев Д.А. «Россия, вперед» от 10 сентября 2009 года. <http://www.kremlin.ru/news/5413>
2. Мазурина Е.В. Оценка стоимости ресурсов углеводородов в условиях высокой степени неопределенности, филиал ООО «Газпром ВНИИГАЗ», Ухта, Россия.
3. Архипенков С. Лекции по управлению программными проектами.
4. Москва 2009 г.
5. Краснов Александр Михайлович. Управление рисками инвестиционных проектов промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Москва, 2006 178 с. РГБ ОД, 61:07—8/147
6. «РМВОК. Руководство к Своду знаний по управлению проектами», 3-е изд., PMI, 2004.



## Особенности и инструменты развития интеллектуального капитала в органах местного самоуправления

Куижева Рита Альбертовна, магистрант  
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В современном мире в государстве происходят постоянные социально-экономические трансформации, что влечет за собой изменение в развитии российского общества. В этих условиях возрастает роль органов местного самоуправления, ближе всех находящихся к населению в рамках определенной территории. Так как именно они одни из первых должны обеспечивать адаптацию населения к изменяющимся условиям внешней среды. Поэтому проблема эффективности работы данных структур приобретает первостепенный характер. Одной из важнейших проблем в управлении органов местного самоуправления можно считать слабое развитие интеллектуального капитала.

В целом понятие интеллектуального капитала можно трактовать как интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции [1]. В структуру интеллектуального капитала входит человеческий, социальный и организационный капитал.

На сегодняшний день систему управления в органах местного самоуправления (ОМС) считают во многом консервативной и устаревшей, не адекватной современным потребностям. Действительно, внедрение новейших инструментов менеджмента происходит скорее в частных организациях, нежели бюджетных. Так как эффективное развитие интеллектуального капитала приносит свои дивиденды в виде дополнительной прибыли. В бюджетных организациях применение управленческих новаций рассматривается скорее как инициатива, так как оценить социальный продукт (результат деятельности бюджетных организаций) сложнее, нежели коммерческий продукт, да и ощутимых результатов сразу добиться невозможно. Каковы же особенности труда специалистов ОМС:

1. Специалисты выполняют труд, который выражается в обосновании целей и направлений общественного развития в рамках определенной территории.

2. Труд специалистов ОМС — интеллектуальный, психологически насыщенный, ответственный.

3. Результат труда подтверждается муниципальной властью, придающей ему авторитет и должную гарантию.

4. Результат труда не создают непосредственно потребительские ценности и не удовлетворяют индивидуально-личностные потребности, но формируют особый духовно-материальный продукт, обеспечивающий рациональность, гармоничность и эффективность общественных отношений.

5. Труд специалистов ОМС является высокопрофессиональным и предъявляет к каждому из исполни-

телей высокие требования к мастерству и искусству в смысле подготовки, личностных качеств и коммуникации [2].

Развитие интеллектуального капитала в ОМС должно носить первостепенный характер, так как продукт в результате деятельности ОМС — социально значимый и поглощается людьми в рамках определенной территории. Для начала необходимо понять, какими отличительными чертами обладает интеллектуальный капитал ОМС.

Во-первых, в данных структурах интеллектуальная продукция специфична. В общем, ее можно обозначить как совокупность результатов деятельности специалистов ОМС по улучшению показателей определенной сферы.

Во-вторых, материальное стимулирование в ОМС ограничено бюджетом. Если в частных организациях, увеличение прибыли влечет за собой повышение премий или оклада сотрудникам, то в органах местного самоуправления инструменты материального стимулирования носят не первостепенный характер.

В-третьих, если рассматривать структуру интеллектуального капитала, то человеческому капиталу здесь отводится не ключевая роль. К сожалению, социальный и организационный капиталы считаются наиболее важными компонентами. Вследствие несбалансированности интеллектуального капитала, результаты деятельности ОМС невысоки.

В-четвертых, существует проблема мотивации в ОМС. Зачастую труд работников бюджетных организаций не оценивается должным образом. Проблема возникает из-за разницы целей коммерческих и бюджетных организаций, так как главный результат работы органов местного самоуправления — не получение прибыли, а реализация социально значимых проектов для общества в рамках данной территории. По словам авторов Д. Кримминса, М. Кил, некоммерческий сектор традиционно привлекал людей, искренне заинтересованных в достижении уставных целей, общественно полезных программах, а не в бизнесе [3]. Кроме того, труд в некоммерческих организациях имеет определенные минусы: низкая оплата труда, отсутствие перспектив карьерного роста, ненормированный рабочий график, совмещение рабочего времени и досуга работника. Также отсутствует поощрение за инициативность и новаторство идей специалистов ОМС, поэтому зачастую сотрудники данных структур безынициативны и консервативны.

В-пятых, в ОМС служба управления персоналом представлена лишь делопроизводством, отсутствует структура, отвечающая за развитие персонала. Поэтому карьерный рост, механизмы мотивации, повышение ква-

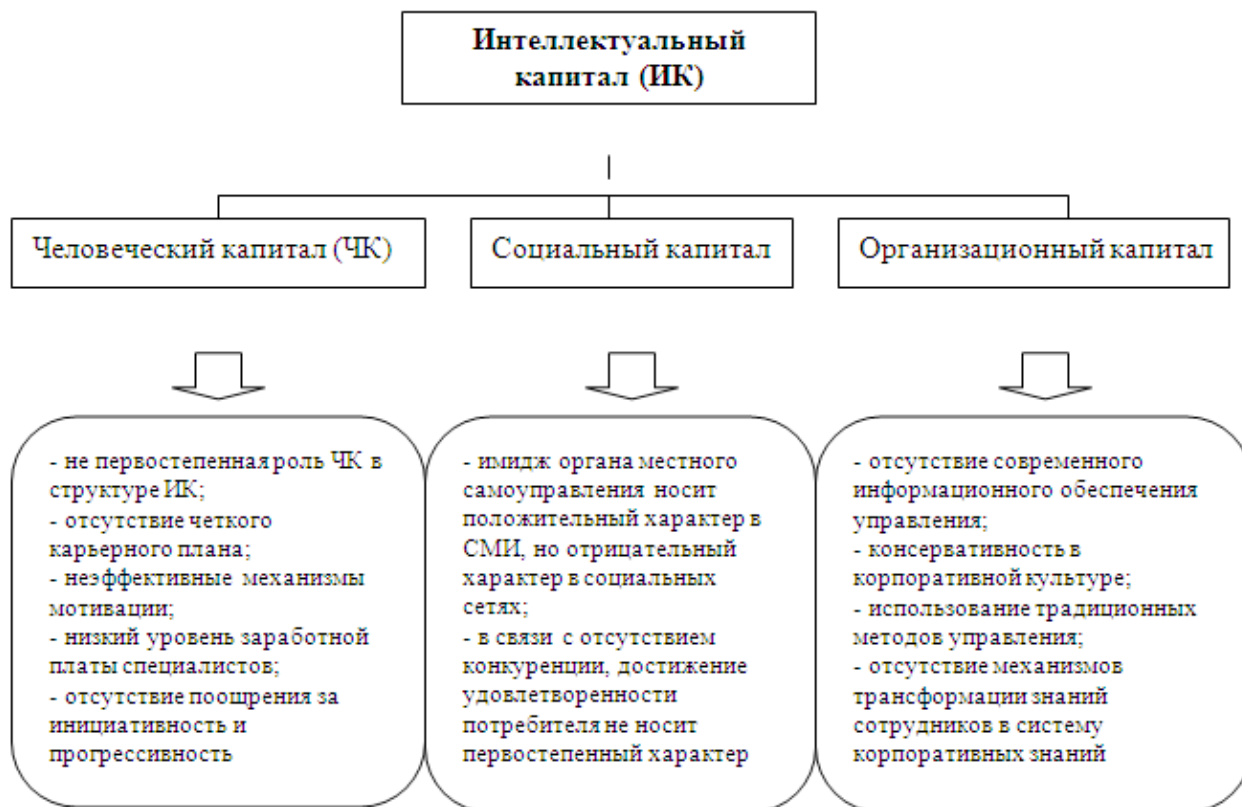


Рис. 1. Особенности интеллектуального капитала в органах местного самоуправления

лификации — находятся за «закрытым занавесом» для специалистов.

В-шестых, развитие интеллектуального капитала является фактором успеха коммерческих компаний, устойчивым конкурентным преимуществом [4]. Однако органы местного самоуправления редко становятся участниками конкуренции, поэтому развитие интеллектуального капитала не становится первостепенной задачей для руководства.

Особенности интеллектуального капитала можно обозначить на рисунке 1.

Таким образом, интеллектуальный капитал ОМС несбалансирован и имеет проблемы во всех трех компонентах. Непропорциональное развитие отдельных элементов в структуре интеллектуального капитала может привести к снижению показателей интеллектуального капитала [5].

Подытожив вышесказанное, можно предложить современные инструменты эффективного развития интеллектуального капитала в ОМС, рассмотренные на рисунке 2.

В частности, могут быть использованы следующие инструменты развития интеллектуального капитала в ОМС:

1. Оценка работы специалистов по системе показателей КРП. Данная система предполагает вознаграждение за определенный результат. К примеру, за решение поставленных целей и задач. Для этого службе управления персоналом необходимо разработать свою систему показателей, специфичную для данной структуры ОМС.

2. Создание муниципального центра дополнительного образования для проведения тренингов с применением современных методов менеджмента.

3. Формирование качественного кадрового состава ОМС.

4. Обеспечение информационной, научно-технической, методической базами служб ОМС.

5. Создание муниципального досугового центра с целью удовлетворения потребностей в саморазвитии специалистов ОМС.

6. Организация выездных поездок для специалистов ОМС.

7. Развитие системы наставничества, при которой нового сотрудника представляют наставнику, который помогает освоиться в коллективе. При этом руководитель должен успокоить наставника в том, что на место последнего новичок не претендует. Так конкуренция не мешает освоиться новому сотруднику.

Современное общество диктует свои законы развития, государство навязывает другие, и зачастую органам местного самоуправления необходимо найти баланс между потребностями населения и возможностями государства. Поэтому эффективное развитие ОМС способствует нахождению консенсуса в целом, в частности адаптации государства к трансформации общества и приобщению населения к социально-экономическим изменениям внешней среды, проводимых государством. И немаловажную роль в этом сыграет развитие интеллектуального капитала

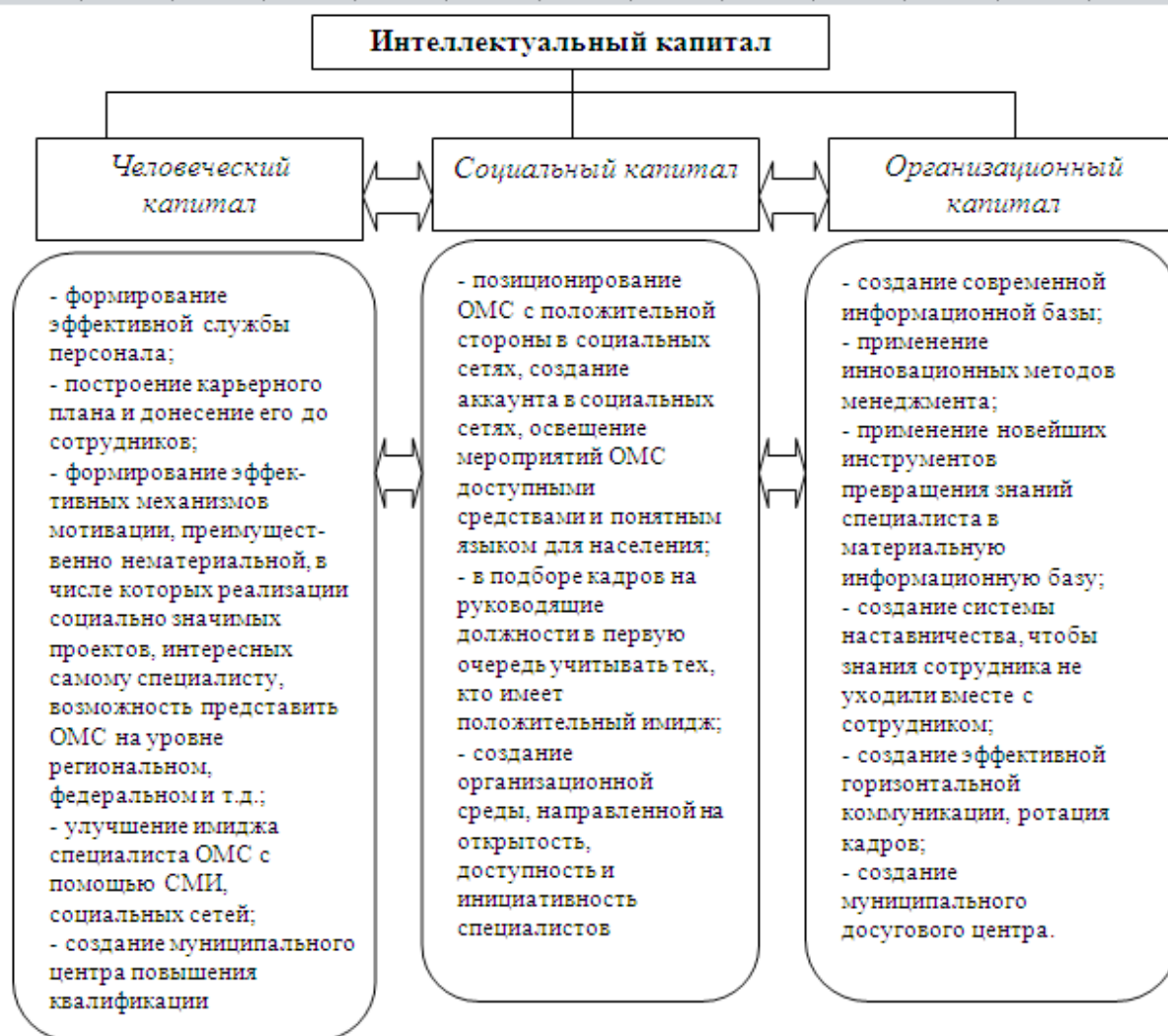


Рис. 2. Современные инструменты эффективного развития интеллектуального капитала в органах местного самоуправления

ОМС. Эффективное развитие интеллектуального капитала ОМС невозможно при «однобоком» развитии одного или двух компонентов капитала. Поэтому необходим пропорциональный рост человеческого, социального и орга-

низационного капитала. Таким образом, применение инструментов, указанных автором, учитывает особенности интеллектуального капитала ОМС и способствует его развитию в целом.

#### Литература:

1. Экономика знаний: Коллективная монография/Отв. ред. д-р экон.наук, проф. В.П.Колесов. — М.:ИНФРА-М, 2008. — 432 с.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. — М.: Омега-Л, 2004. — 400 с.
3. Панасенко С. Проблемы мотивации в некоммерческих организациях // Управление персоналом. 2006. № 14. с. 2—3.
4. Баранов В.В., Зайцев А.В. Стратегическое управление интеллектуальным капиталом высокотехнологического предприятия // Креативная экономика. 2009. № 12. с. 72—86.
5. Интеллектуальный капитал — стратегический потенциал организации. — Под ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой. 2003. с. 49—58.

## Этапы технологии разработки стратегии развития вуза

Маслова Лидия Дмитриевна, специалист, эксперт;

Гаффорова Елена Борисовна, доктор экономических наук, доцент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Для адаптации, выживания и развития в новых условиях высшие образовательные учреждения должны постоянно отслеживать состояние рынка образовательных услуг и оценивать свое положение на этом рынке, а также применять методы прогнозирования развития рынка, разрабатывать альтернативные варианты своего будущего поведения в зависимости от изменения внешней среды, т.е. использовать стратегические подходы к регулированию своей производственно-хозяйственной деятельности.

Высшее учебное заведение является предприятием особого типа — предприятием по подготовке специалистов в тех или иных областях деятельности. Поэтому основные, типичные этапы технологии разработки стратегии развития предприятия взяты за основу и адаптированы для высшего учебного заведения как предприятия особого типа.

На основе анализа источников [1, 2] выделен ряд этапов технологии разработки стратегии развития ВУЗа. Следует отметить, степень проработки данного вопроса в научной литературе достаточно поверхностна, существует много расхождений относительно последовательности, содержания этапов. В настоящей статье приведены и проанализированы следующие этапы технологии разработки стратегии развития образовательного учреждения:

1. Формирование миссии ВУЗа.
2. Определение целей развития и критериев их достижения.
3. Общая диагностика состояния и тенденций. Анализ внешней и внутренней среды функционирования ВУЗа. Выделение ключевых проблем.
4. Формирование стратегических альтернатив (путей и проектов решения выявленных проблем).
5. Анализ вариантов и выбор оптимального варианта стратегического развития.
6. Реализация стратегии.
7. Оценка реализации стратегии.

Структурированные результаты анализа технологии разработки стратегии развития ВУЗа и выявленные при этом проблемы представлены в таблице 1.

Применительно к высшему учебному заведению миссия — это ясно сформулированное, побуждающее к действию, емкое изложение перспективного видения образа вуза, принципов и способов продвижения к этому идеалу [3]. Миссия выполняет мобилизующую и объединяющую функции, она должна быть краткой и выразительной. Смысл миссии в управленческой практике определяется несколькими позициями.

Во-первых, миссия дает обществу, государству, рынку труда, науке общее представление о том, что собой представляет вуз, к чему он стремится, какие средства и способы он готов применить для достижения своих целей. Во-вторых, миссия способствует единению вузовского сообщества, формированию корпоративного духа. Миссия способствует установлению вполне определенного климата, т.к. через нее до каждого сотрудника доводятся основные ценности и принципы управления и функционирования вуза. В-третьих, миссия создает благоприятные возможности для эффективного управления развитием вуза, т.к. в ней определены приоритеты, ценности и общий подход к организации функционирования вуза как целостной саморазвивающейся системы [4]. Именно на основе миссии вуза вырабатываются все остальные цели вуза, которые направлены на обеспечение непрерывности его развития.

Однако существует опасность, что, даже отвечая выше перечисленным условиям, миссия останется очень общей и абстрактной, не учитывающей специфику высшего образовательного учреждения. В условиях ограниченности ресурсов, нестабильности заказчиков, конкуренции необходимым становится определение стратегических направлений и целей деятельности вуза.

Второй этап заключается в определении целей развития и критериев их достижения. Существуют следующие виды целей развития вуза:

1. Внешняя цель (можно назвать ее рыночной, поскольку вуз поставляет специалистов на рынок трудовых ресурсов) может заключаться в росте востребованности выпускников на рынке труда. Подцелями рыночной цели могут быть следующие:

- рост числа выпускников, работающих по специальности (критерий — доля выпускников, работающих по специальности);
- рост среднего дохода выпускников вуза (критерий — уровень среднего дохода выпускников);
- повышение рейтинга вуза среди вузов близкого профиля (критерий — величина рейтинга).

2. Внутренняя цель — повышение эффективности и качества учебного процесса. Отметим, что уровень эффективности (качества) учебного процесса естественно оценивать по уровню системы управления учебным процессом, то есть по выполнению определенных требований к системе управления учебным процессом, а в более широком плане — к системе управления вузом в целом.

В качестве основных подцелей могут быть выделены следующие [1]:

Таблица 1

## Технология и потенциальные проблемы разработки стратегии развития ВУЗа

Входные данные	Этапы технологии разработки стратегии	Выход процесса	Стратегические методы реализации этапа	Потенциальные проблемы реализации этапа
Сфера деятельности, основные услуги, целевая аудитория, географическое размещение деятельности, мировоззрение ВУЗа (стратегические ориентиры), основные убеждения, взгляды	Определение миссии	Сформулированная, документально оформленная миссия ВУЗа	Модель Абея, модель Виссема, модель «8 меморандумов»	Отсутствие общего подхода к формированию миссии и целей; субъективный подход; использование классических инструментов стратегического менеджмента без учета специфики ВУЗа
Миссия ВУЗа	Установление стратегических целей	Краткосрочные и долгосрочные цели, удовлетворяющие принципу «SMART» (конкретные, измеримые, достижимые, ориентированные на конкретные действия и определенные во времени)	Дерево целей	
Информация о состоянии внутренних процессов ВУЗа, процессов макро- и микроокружения; статистические данные	Диагностический этап — анализ внешней и внутренней среды	Сильные и слабые стороны ВУЗа, возможности (конкурентные преимущества) и угрозы внешней и внутренней среды	PEST-анализ, SWOT-анализ, самооценка	Отсутствие действующей практики анализа внешней и внутренней среды ВУЗа (учет отзывов работодателей)
Данные анализа внешней и внутренней среды	Формирование стратегических альтернатив	Список стратегических альтернатив (вариантов развития ВУЗа)	Аналитические, экспертные методы; матричный подход	Отсутствие оценки с точки зрения соответствия стратегических альтернатив поставленным целям, миссии организации
Стратегические альтернативы	Анализ и выбор оптимального варианта стратегического развития	Стратегия развития вуза (стратегический план)	Ситуационный и матричный подходы	
Стратегия развития ВУЗа	Реализация стратегии	Достигнутые стратегические цели. Отчет о реализации стратегии	Управление бюджетом, МВО, мотивация	Отсутствие технологии управления мероприятиями по достижению поставленных целей
Стратегия, цели, миссия, данные о состоянии внешних и внутренних процессов	Оценка стратегии	Данные о соответствии/несоответствии стратегии целям организации; направления по совершенствованию деятельности	Сбалансированная система показателей; традиционная оценка (соотношение затрат и результатов); оценка стратегии как инвестиционного проекта	Недостаточность информации для анализа (о качестве образовательных услуг, востребованности выпускников на основе отзывов работодателей)

1. Повышение эффективности и качества управления учебным процессом, то есть оптимизации и регламентации процедур планирования и контроля учебного процесса.

2. Повышение эффективности и качества самого учебного процесса, что включает в себя определенный набор требований к информационному обеспечению учебного процесса, учебно-методическим комплексам и т.д.



3. Улучшение материального обеспечения учебного процесса (определенный набор требований к оснащению учебно-научных лабораторий, аудиторий, вычислительного центра и т.д.).

4. Финансовая цель — стабилизация и последующий рост финансового обеспечения вуза. Основным критерием является бюджет вуза, включающий как государственное финансирование, так и доходы от собственной деятельности (платное обучение, выполнение хозяйственных договоров и т.д.).

5. Социальная цель — рост уровня жизни преподавателей и студентов.

Третий этап технологии разработки стратегии вуза предполагает общую диагностику состояния, тенденций и выделение ключевых проблем. Диагностический этап выступает важнейшим этапом управления при выработке эффективной стратегии и обеспечивает реальную оценку собственных ресурсов и возможностей и глубокое понимание внешнего конкурентного окружения. Следует отметить, что для реализации данного этапа технологии разработки стратегии необходима эффективная информационная система, обеспечивающая данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций, таким образом, потенциальной проблемой реализации диагностического этапа выступает отсутствие специфики ВУЗа и образовательных услуг в действующей практике анализа. Зачастую, отсутствие такой информации как отзывы работодателей о качестве образовательных услуг, анализ рыночной информации о востребованности выпускников значительно искажает результаты анализа внешней и внутренней среды образовательного учреждения, а следовательно, влияет негативным образом на качество реализации дальнейших этапов технологии разработки стратегии развития ВУЗа.

Дальнейшим этапом в технологии является формиро-

вание, анализ стратегических альтернатив и выбор оптимального варианта стратегического развития. Выбор стратегии развития является весьма значимым и ответственным этапом стратегического менеджмента. Осмысленный и обоснованный выбор стратегии требует определения критериев ее эффективности. Однако выбор единственной доминантной стратегии не всегда является оправданным, поскольку приходится сталкиваться с частым изменением внешних условий функционирования и развития. Поэтому в современной социально-экономической ситуации многие предпочитают сценарную стратегию, предполагающую наличие и проигрывание нескольких сценариев стратегического развития в зависимости от изменения комплекса внешних и внутренних условий. Такие сценарии могут зависеть от многого: от государственной политики в области высшего образования, стабильности бюджетного финансирования, планов социально-экономического развития регионов, от участия высшей школы в международных интеграционных процессах и т.д. [5].

Для заключительных этапов — реализации и оценки стратегии — отсутствие технологии управления мероприятиями по достижению поставленных целей является значительной проблемой при реализации стратегии, а недостаточность входной информации о качестве образовательных услуг, востребованности выпускников на основе отзывов работодателей может существенно повлиять на качество осуществления этапа оценки стратегии развития ВУЗа.

Подводя итог, следует отметить, что основными проблемами реализации технологии разработки стратегии являются использование классических инструментов стратегического менеджмента без учета специфики ВУЗа, отсутствие общего подхода к осуществлению этапа, недостаточность информации для анализа.

#### Литература:

1. Бабкин, В.Ф. Основные этапы технологии разработки стратегии развития вуза / В.Ф. Бабкин [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Воронежский государственный архитектурно-строительный университет. — Режим доступа: URL: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/educ/2001/02/babkin.pdf>.
2. Батьковский, М.А., Вдовцов, А.А., Холод, Л.Л. Разработка финансовой стратегии высшего учебного заведения / М.А. Батьковский, А.А. Вдовцов, Л.Л. Холод [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Режим доступа: URL: [http://pravmisl.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=561](http://pravmisl.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=561).
3. Алтунина, В.В. Формирование миссии как часть брендинга в условиях стратегического развития вуза / В.В. Алтунина [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — «Европейская бизнес-школа Калининград». — Режим доступа: URL: <http://www.teoria-practica.ru/-4-2011/pedagogics/altunina.pdf>.
4. Акинфиева, Н.В. Формирование миссии в российских вузах: возможности, ограничения, проблемы / Н.В. Акинфиева [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — ИДПО Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского. — Режим доступа: URL: <http://www.sgu.ru/files/nodes/46640/Akinfieva.pdf>.
5. Титова, Н.Л. Результаты стратегического развития российских вузов за 1999–2005 гг. / Н.Л. Титова [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Проект «Мониторинг стратегий развития организаций системы высшего профессионального образования для выявления и распространения успешных управленческих решений» (ГУ-ВШЭ, 2006 г., по заказу Министерства высшего образования и науки РФ). — Режим доступа: URL: [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/applied\\_research/document656.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document656.shtml).

## Совершенствование организационных аспектов управления затратами в овощеводстве защищенного грунта

Петухова Виктория Васильевна, заместитель главного бухгалтера  
ОАО «Волга» (г. Балаково)

Овощеводство — одна из приоритетных отраслей растениеводства России. Круглогодичное обеспечение населения качественной овощной продукцией имеет повышенную социальную значимость, так как овощи обладают ценными питательными и целебными свойствами, способствуют лучшему усвоению других продуктов питания, являются важным источником легкоусвояемых углеводов, белков, растительных жиров, а также витаминов, органических кислот и минеральных солей.

В связи с интенсификацией производственных процессов в сельском хозяйстве, интеграцией предприятий на мировом уровне, развитием науки и техники необходимо разрабатывать стратегии, направленные на повышение эффективности производства и конкурентоспособности российских сельскохозяйственных предприятий. Ограниченность ресурсов в аграрном секторе экономики и их возрастающая стоимость диктует необходимость поиска наиболее эффективного варианта производства продукции исходя из производственных факторов и возможностей их альтернативного использования. Проблема управления затратами должна быть приоритетной в структуре задач предприятия, поскольку именно на этапе формирования затрат закладываются предпосылки эффективности функционирования всего предприятия в целом. Поскольку затраты — это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководителями сельскохозяйственных предприятий невозможно без анализа уже имеющихся затрат и их величины на перспективу.

Экономическая эффективность деятельности предприятий базируется на сопоставлении произведенных расходов в процессе производства и результатов хозяйственной деятельности, поэтому при отсутствии возможности влиять на цену овощной продукции, необходимо оперативно регулировать величину затрат на производство и реализацию продукции. Это достигается посредством воздействия на физический расход ресурсов, их структуру, цену и качество с целью обеспечения заданного эффекта.

Управление затратами должно базироваться на верной аналитической информации, получаемой из управленческой и бухгалтерской отчетности предприятий. По своему содержанию и задачам анализ затрат в овощеводстве защищенного грунта почти не отличается от анализа в других отраслях национальной экономики [1, с. 5]. Однако имеются некоторые особенности, которые обусловлены спецификой этой отрасли производства:

результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от природно-

климатических условий. Для получения правильных выводов о результатах хозяйственной деятельности показатели текущего года должны сопоставляться не с прошедшим годом, как это делается на промышленных предприятиях, а с данными за предшествующие 3–5 лет;

— в сельском хозяйстве процесс производства очень длительный и не совпадает с рабочим периодом. Многие показатели можно рассчитать только в конце года. В связи с этим наиболее полный анализ в растениеводстве можно сделать только по результатам года;

— сельское хозяйство отличается от других отраслей производства тем, что в нем часть продукции используется на собственные цели в качестве средств производства: семена, фураж, животные. Поэтому объем реализованной продукции намного меньше произведенной.

Сложность анализа затрат в сельском хозяйстве объективно обуславливает необходимость формирования механизма управления, обеспечивающего оперативность принятия решений и повышение эффективности сельскохозяйственных организаций. Механизм управления затратами должен позволять прогнозировать и контролировать уровень рентабельности не только на конечном этапе, когда появляются денежные потоки, но и на предварительных этапах производственного процесса, что позволит оперативно влиять на процесс формирования фактических значений эффективности и обеспечит необходимую конкурентоспособность организации на экономическом рынке.

Таким образом, исследования в целях разработки механизма управления затратами должны осуществляться в соответствии с принципами системного подхода. Схема совершенствования процесса управления затратами представлена на рисунке 1.

Существо его положений должно конкретизироваться посредством:

- 1) процессного описания деятельности предприятия;
- 2) выделения объектов и субъектов управления затратами;
- 3) определения способов организации процесса управления;
- 4) разработки методических положений по управлению этими затратами, в том числе идентификации и порядка распределения затрат по бизнес-процессам, центрам формирования затрат и ответственности за соблюдением нормативов по ним;
- 5) упорядочивания информационного обеспечения механизма управления;
- 6) выбора методов оценки эффективности управления этими затратами.

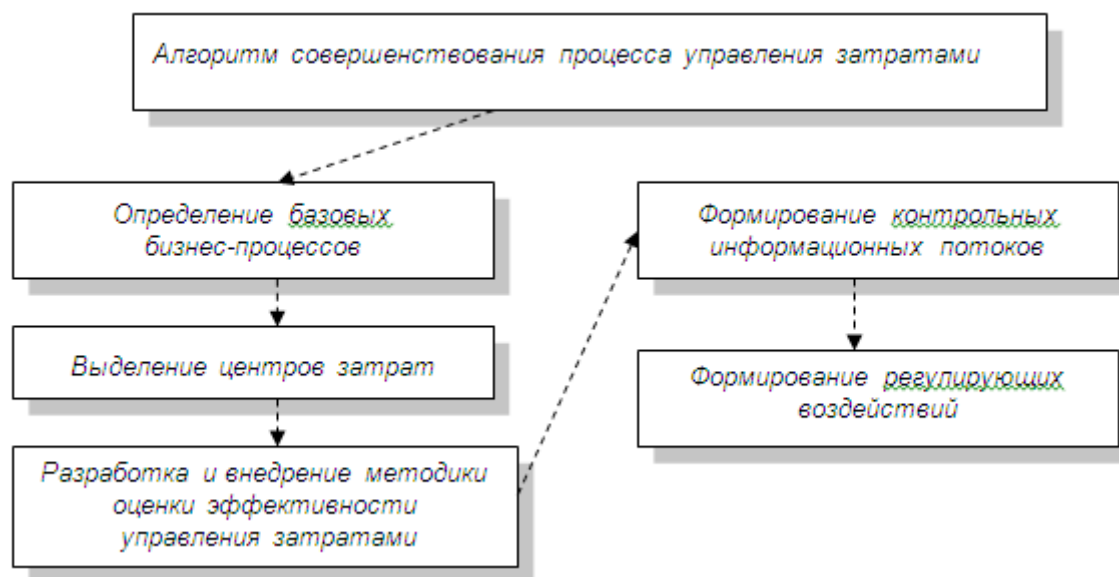


Рис. 1. Организационные аспекты совершенствования управления затратами

Учет, контроль и анализ являются основополагающими элементами системы управления затратами, предназначенными для оценки и анализа финансовых и нефинансовых данных в целях определения направлений совершенствования деятельности предприятия, связанной с основным показателем конкурентоспособной продукции и организации в целом — качеством.

В рамках совершенствования организации процесса управления затратами на предприятия овощеводства защищенного грунта необходимо составить декларативный документ под названием «План мероприятий по сокращению затрат».

В самом общем виде этот документ содержит перечень мероприятий, где для каждого мероприятия определено:

- по какой статье произойдет снижение затрат после реализации данного мероприятия;
- за счет чего (за счет каких факторов) произойдет снижение затрат. (В самом общем виде можно выделить две группы этих факторов — сокращение количество потребляемых ресурсов или снижение стоимости единицы потребляемых ресурсов);
- перечень конкретных действий, которые выполняются в рамках мероприятия;
- ответственное лицо (при этом желательно указать не только лицо, ответственное за выполнение мероприятия в целом, но и лиц, ответственных за выполнение отдельных действий или работ в рамках данного мероприятия). Для эффективного осуществления данного документа необходимо четко помнить о критериях, на основании которых обязанности по снижению затрат по той или иной статье можно закрепить за конкретным ответственным лицом: сотрудник, в силу своих функциональных обязанностей и полномочий, принимает решения, которые непосредственно влияют на величину затрат по данной статье; в подчинении сотрудника находятся подразделения, дея-

тельность которых непосредственно влияет на величину затрат по данной статье;

- стоимость мероприятия, т.е. какие затраты понесет компания на выполнение данного мероприятия;
- планируемый годовой эффект — сколько организация сэкономит в следующем году, после того, как мероприятие будет реализовано;
- чистый планируемый годовой эффект — сколько организация получит экономии после реализации мероприятия, с учетом затрат на данное мероприятие;
- сроки выполнения мероприятия.

Обобщенно этапы построения Плана мероприятий для сельскохозяйственных организаций приведены на рисунке 2.

Эффективная система управления затратами на предприятии позволяет выстроить прозрачную для руководства и легко управляемую финансовую структуру, решает многие типичные проблемы экономической неэффективности на крупных предприятиях, снижает вероятность дорогостоящих ошибок. Результатом построения качественной системы является как повышение эффективности оперативного (ежедневного) управления, так и достижение стратегических целей компании.

Таким образом, управление затратами — это целая система организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение эффективности всего сельскохозяйственного производства, а необходимость управления затратами обуславливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, формируя его прибыль, которая в конечном итоге, повышает его капитализацию и выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия.

Несмотря на накопленный научно-исследовательский потенциал в области управления затратами, основным препятствием на пути повышения эффективности фун-

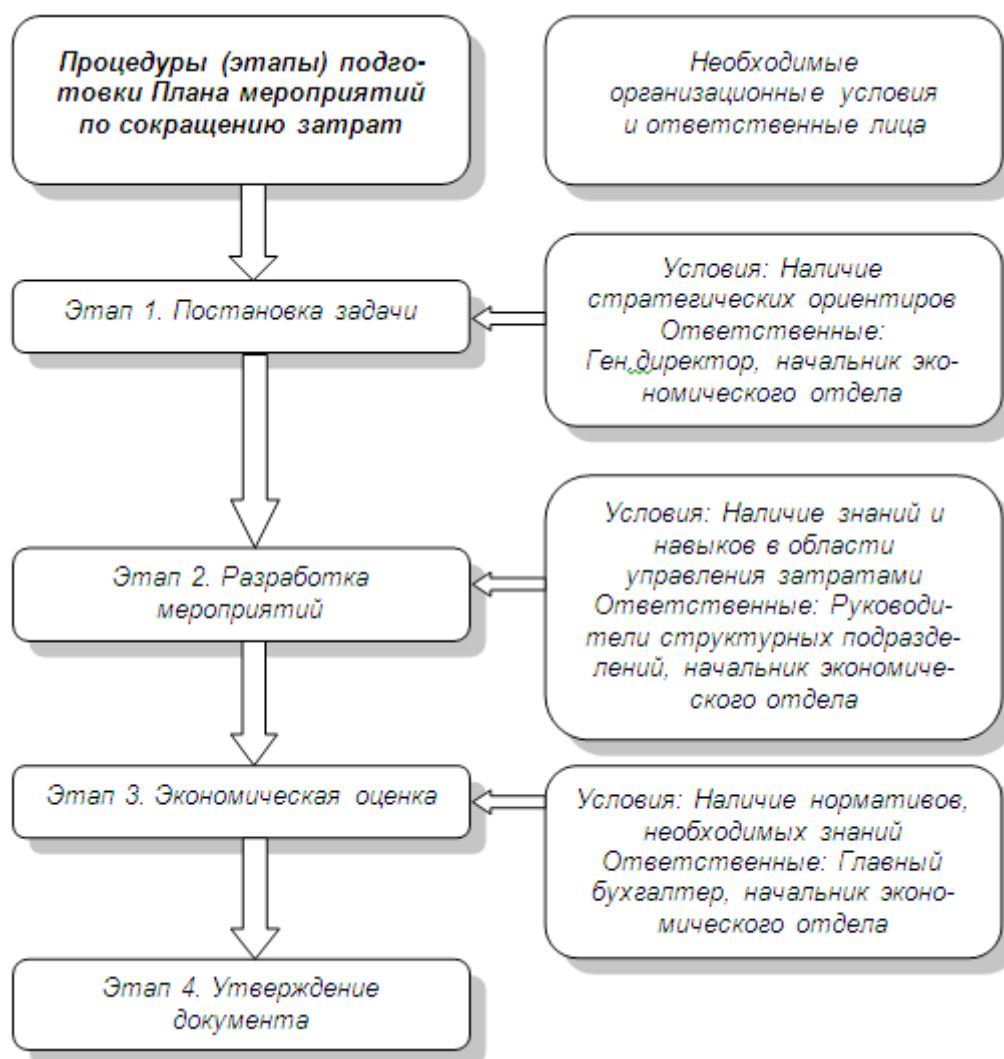


Рис. 2. Этапы подготовки Плана мероприятий по сокращению затрат

кционирования сельскохозяйственных организаций следует считать значительную трудоемкость расчетов себестоимости производства и, как следствие, низкую оперативность получения требуемых данных. Это значительно ограничивает возможности принятия быстрых и оптимальных решений в условиях высокой динамики цен при изменениях рыночной конъюнктуры.

В условиях мирового экономического взаимодействия успешно существуют и развиваются только те предприятия, которые выпускают конкурентоспособную продукцию, что обеспечивается высоким качеством при сравнительно низкой цене. Практика хозяйствования,

основанная на непрерывном анализе затрат, оперативной работе с издержками, способствует стабильности позиций на рынке. Принципиальной является оценка затрат по каждому из направлений деятельности и выбор таких из них, которые позволяют наиболее полно в комплексе задействовать ограниченные собственные ресурсы предприятия с сохранением или ростом запланированной доходности. Поэтому в современных условиях управление затратами становится действенным, а зачастую чуть ли не единственным способом достижения поставленной цели — повышения прибыли и эффективности деятельности в целом.

#### Литература:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] / Г.В. Савицкая. — Минск: Новое издание, 2006. — 652 с. — с. 5

## Возможности повышения эффективности организационно-экономической деятельности предприятия

Попо Родион Афанасьевич, доктор технических наук, профессор  
Московский институт радиотехники электроники и автоматики

Толпыкин Игорь Борисович, зам. генерального директора  
ОАО «Ангстрем» (г. Москва)

Филиппов Александр Александрович, соискатель, менеджер  
ООО «Лан АТМ Сервис» (г. Москва)

*В работе обсуждаются проблемы выживания предприятий в условиях рыночной экономики в РФ.*

*Ключевые слова: электронная промышленность, рыночная экономика.*

*The paper discusses the problem of survival of the business of electronic industry in a market economy in Russia.*

*Keywords: electronic industry, the market economy.*

### Введение

Внутренний рынок в стране практически рухнул в 1991 году, а на его остатки хлынул неограниченный поток зарубежных. Предприятию «Ангстрем» необходимо было выживать или прекратить свое существование. В 1993 году государственное предприятие НИИ точной технологии и завод «Ангстрем», как единый комплекс, были преобразованы в акционерное общество открытого типа «Ангстрем». Новое Общество получило полную самостоятельность и лишилось государственной поддержки. Предприятие работало в напряженном режиме и постоянном поиске более оптимального решения своих экономических проблем. «Ангстрем» встал в ряд мировых лидеров по поставкам ИС для микрокалькуляторов, электронных игр, позже — часов и т.п. Так к концу 90-х на предприятии было разработано и внедрено около двадцати типов различных микрокалькуляторных кристаллов. Поставки микрокалькуляторных чипов ОАО «Ангстрем» составляли до 40% всего их мирового производства, и он уверенно лидировал в этой продуктовой нише на мировом рынке. У предприятия были неплохие экономические показатели по прибыльности бизнеса, что даже позволило осуществить вложения в развитие производства. За последние шесть — восемь лет произошли существенные изменения на рынке микроэлектроники ЮВА. На рынки потоком хлынула продукция новых микроэлектронных предприятий Китая, причем с агрессивно низкими ценами. Также в России возросли цены на энергоносители и материалы, выросла заработная плата. Это привело к снижению прибыльности производства, а по отдельным видам продукции — к убыточности. Также произошли изменения и на внутреннем рынке электронной компонентной базы (ЭКБ). Существенно укрепились и возросли объемы государственного заказа, особенно на разработки новой продукции. Это позволило создать в стране инфраструктуру центров проектирования ЭКБ, которые зака-

зывали изготовление разработанных БИС на зарубежных полупроводниковых заводах с передовыми технологиями уровня от 0,5 до 0,08 мкм, работающих в режиме «кремневой мастерской». В последующие годы на предприятии была проведена структурная реорганизация и выполнен комплекс работ по подготовке к ресертификации на соответствие требованиям последних международных стандартов системы менеджмента качества, а 15 марта 2006 года получен сертификат на соответствие требованиям ISO 9001:2000. В настоящее время осваивается промышленная 0,6 микронная технология. Предприятию удалось «удержаться на плаву» в прошедшие девятые годы (период первоначального капитализма в России), в основном, методом проб и ошибок. Использувавшиеся экономическая, кадровая системы, система материального стимулирования были сложными. Нельзя сказать, что нынешняя система лишена недостатков. Попытаемся оценить свои организационно-экономические действия с научной точки зрения.

### 1. Показатели организационно-экономической эффективности предприятия

Повышение эффективности системы управления предприятием предполагает нахождение наилучших организационных форм, методов, технологии управления конкретным объектом в целях достижения управляемой системой определенных технико-экономических результатов в соответствии с заданным критерием или системой критериев [1].

#### 1.1. Разработка системы показателей эффективности

##### 1.1.1. Общие принципы разработки системы сбалансированных показателей (ССП)

ССП оценивает работу предприятия на основе четырех сбалансированных параметров: финансы, взаимоотношения с клиентами, внутренние бизнес-процессы, а



также обучение и повышение квалификации персонала. А работа по сбалансированной системе критериев оценки начинается с обсуждения проблемы определения конкретных стратегических задач на основе принятой стратегии [6, с. 30].

Важнейшая задача при выборе конкретных показателей сбалансированной системы — определить те из них, которые наилучшим образом выражали бы стратегию предприятия. Поскольку каждая стратегия уникальна, такой же неповторимой должна быть система и ее показатели. Однако, как показано в [5, с. 253], есть несколько широко распространенных ключевых показателей.

Ключевые показатели финансовой составляющей:

- экономическая добавленная стоимость;
- прибыльность;
- рост дохода/структура дохода;
- эффективность снижения издержек.

Также при определении ключевых показателей необходимо помнить о правиле корректной формулировки стратегических целей — они должны быть трудными, но при этом реалистичными [2, с. 317].

#### 1.1.2. Определение ключевых показателей в финансовой составляющей ССП

ССП эффективности побуждает предприятие установить взаимосвязь между корпоративной стратегией и финансовыми целями, которые являются своеобразными ориентирами при определении задач и параметров других составляющих. Каждый выбранный показатель должен представлять собой звено в цепи причинно-следственных связей (взаимоотношений), нацеленных в итоге на совершенствование финансовой деятельности. ССП — это своего рода История стратегии, начинающаяся с постановки долгосрочных финансовых целей, в результате чего возникает некая последовательность действий (мероприятий), которые необходимо выполнить в рамках всех четырех составляющих системы для достижения желаемого долгосрочного экономического результата. Для большинства компаний финансовые показатели роста дохода, снижения себестоимости и повышения производительности, оптимального использования основных средств и сокращения рисков являются единым вектором всех четырех составляющих ССП.

Таким образом, в качестве основного показателя финансовой составляющей предлагается оставить эффективность снижения издержек, т.е. в нашем случае достигнутую экономию по отношению к расчетной стоимости.

#### 1.1.3. Определение ключевых показателей в клиентской составляющей ССП

Клиентская составляющая ССП определяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, где предприятие собирается работать. Выбранные сегменты рынка и есть тот источник доходов, задача повышения которых ставится в финансовой составляющей системы критериев. Ключевые показатели клиентской составляющей, а именно удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение кли-

ентской базы, позволяют соотнести их с состоянием целевых потребительских групп и сегментов рынка, а также определить потребительскую ценность предложений (value propositions), которые являются важнейшими индикаторами при оценке результатов работы с клиентами. Количество одновременно реализуемых проектов является ключевым показателем, оказывающим сильнейшее воздействие на всю финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Рост числа реализуемых проектов влечет за собой неизбежные структурные изменения. Как правило, имеют место как положительные, так и отрицательные следствия — неизбежные структурные изменения, рост численности персонала и фонда оплаты труда, зачастую потеря темпов и качества производимых работ, повышение вероятности незавершенного строительства, нехватку собственных и привлеченных средств, проблемы с дополнительным кредитованием. Таким образом, появление на предприятии новых проектов должно носить хорошо сбалансированный характер, зависящий от множества факторов. В первую очередь от состояния рынка и от успехов по реализации намеченной программы. Поэтому рост, произошедший ради роста, является слабым аргументом к дополнительной мотивации управляющего персонала, однако несомненно, что при этом необходимо компенсировать увеличившуюся на управляющий персонал нагрузку. Таким образом, в качестве стратегической цели необходимо определить увеличение числа реализуемых проектов в строгом соответствии с утвержденной программой перспективного развития предприятия и с учетом выполнения существующей программы.

#### 1.1.4. Показатели, связанные с управлением

Все большее значение приобретает и решение вопросов, связанных с управлением персоналом, занимающим в новых условиях ключевое положение в ресурсном потенциале и по существу предопределяющим успех организаций в достижении ее целей. В связи со всем этим, менеджмент предприятия, работающий в рыночной среде, предъявляет высокие требования к профессионализму управленческого персонала, от которого зависит эффективность управленческой деятельности, а, следовательно, и, эффективность деятельности всего предприятия. Любое предприятие, представляя собой целенаправленную систему, состоит из элементов — людей, имеющих собственные целевые установки, и одновременно являющихся частью одной или более целенаправленных систем. Качество функционирования и эффективность предприятия зависят от характера влияния на него как составляющих элементов, так и систем, в которые оно входит. Поэтому **необходимое условие эффективного управления заключается в максимальном достижении согласованности действий всех работников предприятия.** Используемые управленцами для этого средства могут широко варьировать в зависимости от культуры данного предприятия и принятого в соответствии с ней стиля управления. Другими словами, эффективность организационной культуры опосредованным образом находит свое проявление

в эффективности управляющей подсистемы предприятия. Управляющая подсистема, в свою очередь, существует и функционирует лишь во взаимосвязи с управляемой подсистемой, в результате чего создается конечный продукт всей системы управления (системы производства). Следовательно, эффективность системы управления в определенной степени зависит от эффективности функционирования управляющей подсистемы, в том числе и организационной культуры. В связи с этим для оценки эффективности системы управления может быть использован **показатель ресурсоотдачи**, учитывающий наряду с другими факторами рыночные финансово-кредитные отношения и инфляционные процессы. Кроме основного обобщающего показателя эффективности для более полной оценки организационной культуры следует применять ряд вспомогательных показателей, таких как уровень производственных связей, диапазон управления, степень стабильности кадров и др. Для выработки мероприятий по повышению уровня организационной культуры следует определять относительную эффективность. Организационная культура выступает в качестве социальной стороны показателя эффективности управленческой деятельности предприятия.

Эффективность труда управленческого персонала, прежде всего, определяется простыми моментами процесса труда, т.е. целесообразной деятельностью или самим трудом, предметами труда и средствами труда. Поэтому эффективность труда управленцев можно представить как соотношение между факторами, определяющими эффективность труда управленцев и показателями, характеризующими социально-экономические результаты их труда. К определяющим факторам относятся основные элементы производственного процесса без взаимодействия которых невозможно получение определенного результата, а именно: личные, вещественные и организационные. К личным факторам относится рабочая сила, от качества которой зависит ее функционирование. Но, как известно, труд управленцев характеризуется богатым творческим содержанием. Поэтому, наряду с качеством рабочей силы, необходимо учитывать и творческую активность управленцев, а в качестве условий необходимых для функционирования рабочей силы, выступают вещественные и организационные факторы. **Показателем же, характеризующим эффективность управленческой деятельности является ее социально-экономические результаты, отнесенные к совокупным затратам на их получение.**

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что прямая оценка любого из результатов управленческой деятельности представляет собой сложную задачу. Поэтому необходимо разрабатывать новые и совершенствовать существующие системы оценки эффективности труда как каждой отдельной группы управленцев, так и управленческого персонала в целом, которые бы предусматривали наличие и значение всех факторов и показателей, определяющих и характеризующих эффективность управленческой деятельности.

## **2. Система материального стимулирования**

Система материального стимулирования не стимулирует сотрудников на работу по достижению целей Компании. В настоящее время собственники многих компаний ставят перед топ-менеджерами (ТМ) вполне конкретные цели в виде планов по прибыли, росту стоимости компании, рентабельности инвестиций, собственного капитала и пр. В свою очередь, перед ТМ стоит задача мотивации персонала на эффективное достижение этих целей. И тут, казалось бы, система материального стимулирования — вот тот основной инструмент, призванный помочь менеджерам в решении этой задачи. Однако, существующая система материального стимулирования никоим образом не привязана к целям Компании, целям отдельных ее структурных единиц. Достижение подразделениями и их сотрудниками поставленных ориентиров и степень эффективности, с которой они добиваются результатов, никак не влияет на уровень их вознаграждения. «Голый» оклад — вот на что могут рассчитывать сотрудники даже в том случае, если их результаты и эффективность неоспоримы. «Правильно» работающая система материального стимулирования, напротив, должна быть целенаправленной, т.е. дополнительно поощрять сотрудников, наиболее эффективно решающих поставленные задачи. Наиболее важными результатами от принятого комплекса мер материального стимулирования, основанных на ключевых показателях эффективности деятельности руководителей, являются формирование лояльности управленческого персонала и повышение эффективности работы руководителей. Итогом правильного стимулирования всегда становится мотивированный, приверженный, эффективный, развивающийся персонал. Также в качестве ожидаемого эффекта от внедрения новой схемы оплаты труда рассматривается возможность ее использования в целях оценки работы всей компании, ее отдельных подразделений и конкретных работников. Кроме того, новая система позволит провести организационный анализ однородных процессов, которые протекают в различных условиях. Основное преимущество новой схемы видится в том, что процесс принятия решений строится на анализе данных, которые доступны в любой момент и представлены в заранее утвержденном формате **Обзор проблематики, существующей со справедливым подходом к вопросу стимулирования управленческого персонала.** Источником надбавок за рост эффективности является реальная экономия трудовых и материальных ресурсов от применения новшеств. На вознаграждение в виде надбавок и премий может быть направлено 90% суммы реального экономического эффекта. Вознаграждение определяется с учетом особенностей организации

**На основании выше сказанного, можно сделать следующие выводы.**

Переход на рыночную экономику для предприятия «Ангстрем» дался тяжело, но предприятие «ухитрилось»

выстоять и с изменением государственной политики к электронной промышленности надеется вновь быть в числе лидеров по выпуску и реализации соответствующих изделий и готово участвовать во многих амбициозных проектах. Предприятие на основе своей кадровой политики сумело не только сохранить свои кадры, но готово к содействию в повышении их квалификации в соответствии с достижениями микро- и нанoeлектроники.

Получение проектов связано со многими трудностями в России («своя рубашка ближе к телу», «откаты» и др.). Главное-предприятие научилось бороться. Строящаяся заводская база с выпуском изделий в нанодиапазоне настраивает на оптимистический лад.

Предприятие готово практически и теоретически (выше приведены показатели организационно-экономической эффективности, которые учитываются в работе).

#### Литература:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 328 с.
2. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Донелли Д.Х.-мл. Организации: поведение, структура, процессы / пер. с англ. — 8-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 662 с.
3. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А. Мотивация и оценка персонала. МАУП, Киев, 2002.
4. Кирпатрик Д. Evaluating training programs: the four levels. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc. 1998 <http://www.hr-portal.ru/node/1623>.
5. Каплан Р., Нортон Д., Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. ЗАО «Олимп-Бизнес». М. 2003.
6. Каплан Р., Нортон Д., Стратегические Карты. ЗАО «Олимп-Бизнес». М., 2003.
7. Кондратьев В.В. Лоренц В.Я. Проектируем корпоративную архитектуру. Навигатор для профессионала. Изд. 2-е перераб. и дополн. — М.: ЭКСМО, 2007. — 208 с.
8. Кондратьев В.В. Лоренц В.Я. Даешь инжиниринг!. Навигатор для профессионала. Изд. 2-е перераб. и дополн. — М.: ЭКСМО, 2007. — 208 с., с. 14–167; 178–199.
9. Кондратьев В.В., Лунев Ю.А. HR-инжиниринг. Как построить современную модель организации деятельности персонала. — М.: ЭКСМО, 2007. — 512 с.
10. Коттер Д. Впереди перемен / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 256 с.
11. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях / пер. с англ. — М.: ООО «Вершина», 2004. — 352 с.
12. Лютенс Ф. Организационное поведение / пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 692 с.
13. Милкович Дж., Ньюман Д. Система вознаграждения и методы стимулирования персонала./пер. с англ. — М.: Вершина, 2005, — 760 с.

## Системные представления ресторанного бизнеса

Русакова Ольга Вадимовна, аспирант, старший преподаватель  
Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Системный анализ декларирует, что для более объективной оценки процессов функционирования любого объекта, представляется целесообразным выразить его как систему [1, 3].

На сегодняшний день существует множество самых различных понятий системы. Принято считать, что первое такое определение дал австрийский ученый Л. Берта-ланфи, который под системой понимал: «... комплекс взаимодействующих элементов» [2].

В работе [2] автор проводит деятельный анализ понятия системы в его историческом и содержательном развитии. В итоге, он приходит к мысли, что в одном определении дать полноценное, объективное отражение объектов различной природы и различного содержания

не представляется возможным и предлагает:

- отказаться от попытки отразить основные общие особенности рассматриваемых систем в одном лаконичном определении;
- выявить несколько общих признаков, характерных для различных видов систем.

В результате анализа В.М. Добкин сформулировал основные признаки сложных систем, важнейшими из которых, по нашему мнению являются:

1. Каждая система представляет собой структурно — организованную целостную совокупность более простых частей — так называемых подсистем. В частности, в составе предприятия, как системы, можно выделить цеха, службы, участки, бригады и др.

2. Второй важной особенностью является взаимосвязь подсистем, их взаимодействие в процессах целенаправленного функционирования системы и взаимное влияние как на собственные свойства и поведение, так и на свойства системы в целом.

3. Третьим важным признаком всех систем является их иерархичность. Каждая подсистема может рассматриваться как более простая система, которую так же можно представить в виде совокупности еще более простых взаимосвязанных компонентов. Так, например, подсистемой ресторана является кухня, которая в свою очередь включает цеха: горячих блюд, холодных закусок, овощной, кондитерский и др.

4. Четвертым существенным признаком для всех систем является то, что процессы их функционирования протекают во времени, то есть сложные системы являются динамическими.

Кроме того, важно подчеркнуть, что все сложные системы, в том числе и ресторанные предприятия, являются развивающимися.

Для уяснения понятий «сложная система» важно учесть также сущность процессов ее функционирования. Здесь уместно вспомнить определение системы по С.Л. Оптнеру, в котором подчеркивается, что «система — это ищущий процесс» [6]. Наверное, было бы правильнее сказать, что в системах протекают целенаправленные процессы. Их совокупность представляет собой функционирование системы.

В общем случае подсистемы связаны между собой материальными, энергетическими, информационными, финансовыми потоками.

Их принято именовать внутренними связями. С другой стороны, каждое ресторанное предприятие связано с другими предприятиями (базы, банки, рынки, магазины и др.), которые являются системами того же или старших рангов. Эти связи для данной системы принято именовать внешними.

Внешние связи любой системы подразделяют на входы ( $x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_m$ ), которыми принято называть внешние потоки, направленные к системе и реализующие внешние воздействия на систему и выходы ( $y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_n$ ), которыми будем называть внешние потоки, исходящие от системы и представляющие собой результат ее функционирования, воздействия на другие системы, то есть на внешнюю по отношению к ресторану внешнюю среду.

В самом общем виде для ресторанного предприятия в качестве внешних связей представляется важным рассмотреть следующее. Входами системы называют различные точки приложения влияния (воздействия) внешней среды на систему. Это могут быть деньги, продукты, информация, энергия и др. входные элементы, подлежащие преобразованию.

Применительно ресторанного предприятия входами могут быть:

—  $x_1$  — потоки управляющей и другой информации (директивы, приказы, распоряжения, указания и др.);

- $x_2$  — входной поток посетителей;
- $x_3$  — сырье (продукты питания);
- $x_4$  — алкогольная продукция;
- $x_5$  — безалкогольная продукция;
- $x_6$  — табачные изделия;
- $x_7$  — водоснабжение, электро-, газо-, теплоснабжение;
- $x_8$  — подбор и обучение персонала;
- $x_9$  — финансовые средства (от инвесторов, кредиты и др.)

Выходные связи ресторана:

- $y_1$  — выходная информация (доклады, сводки, просьбы и др.) для местных властей, хозяев и др.;
- $y_2$  — число обслуженных посетителей;
- $y_3$  — количество реализованных горячих блюд;
- $y_4$  — количество реализованных холодных закусок;
- $y_5$  — количество реализованного алкоголя;
- $y_6$  — количество реализованных безалкогольных напитков (в том числе чая, кофе и др.);
- $y_7$  — количество реализованных табачных изделий;
- $y_8$  — количество реализованных кондитерских изделий;
- $y_9$  — суточный доход предприятия
- $y_{10}$  — налоги, фонды;
- $y_{11}$  — заработная плата сотрудников;
- $y_{12}$  — прибыль от хозяйственной деятельности;
- $y_{13}$  — вывоз твердых бытовых отходов.

Математически множество подсистем и элементов ресторанного комплекса можно описать зависимостью вида:

$$A = \{\lambda c\}, c = 1, b, \quad (1)$$

где  $\lambda c$  —  $c$ -й элемент системы,  $b$  — число элементов в системе.

Каждый  $\lambda c$  элемент характеризуется  $d$  конкретными свойствами (число работающих, доля вклада в общий доход и др.), которые однозначно определяют его в рамках изучаемой системы.

Совокупность всех  $d$  свойств данного элемента принято называть его состоянием  $Z_c$ :

$$Z_c = (Z_{c1}, Z_{c2}, \dots, Z_{cp}, \dots, Z_{cd}). \quad (2)$$

Множество  $Q$  связей между элементами  $\lambda c$  и  $\lambda f$  можно представить в виде зависимости:

$$Q = \{q_{cf}, i, j = 1, d\} \quad (3)$$

Совокупность элементов системы и связей между ними принято называть структурой, которую математически можно представить зависимостью:

$$D = \{A, Q\}. \quad (4)$$

Совокупность состояний всех  $\lambda$  элементов системы и связей между ними определяют состояние системы, которое можно представить в виде:

$$Z = (Z_1, Z_2, \dots, Z_k, \dots, Z_r) \quad (5)$$

Основная функция любой системы состоит в переработке входных элементов в выходные. Реализацию такой переработки принято именовать процессами основной текущей деятельности системы.

Применительно к ресторанам предприятиям процессы основной текущей деятельности означают перера-



ботку продовольственного сырья, энергии и воды и других составляющих в конечные результаты (вкусные блюда, закуски и приятные для посетителей услуги).

Кроме целевых позитивных конечных результатов, ресторанные предприятия могут характеризоваться и негативными результатами. Например, частые сборища людей, громкие шумовые эффекты, неприятные запахи и другое.

Соответственно и на входе в систему могут иметь место негативные, нежелательные воздействия, нарушающие ее нормальную деятельность. Их принято называть возмущающими воздействиями или внешними возмущениями [5]. Типичными примерами внешних возмущений для ресторанных систем могут служить различные провокации конкурентов, нарушения сроков поставок продовольствия, отклонения качества поступивших продуктов от номинального, сбой в электро- и водоснабжении и т.д.

Кроме внешних в ресторанах на входе в систему могут иметь место и внутренние возмущения, нарушающие нормальный процесс. Таковыми могут быть нарушения трудовой дисциплины, технологии приготовления блюд, аварийный выход из строя оборудования и др.

#### *Литература:*

1. Антонов А.В. Системный анализ. Учебник для ВУЗов. — М.: Высшая школа, 2006. — 454 с.
2. Берталанфи Л. Общая теория системы: Критический обзор. — В кн. Исследования по общей теории систем. — М.: Прогресс, 1969.
3. Добкин В.М. Системный анализ в управлении. — М.: Химия, 1984. — 224 с.
4. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 512 с.
5. Лапыгин Ю.Н. Системные решения проблем. — М.: Эксмо, 2008. — 336 с.
6. Оптнер С.Л. системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. Пер. с англ. — М.: Советское радио, 1969. — 216 с.

## **Теоретический обзор категории «риск-менеджмент» в контексте современного управления коммерческими организациями**

Рязанов Иван Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент  
Минераловодский филиал Московской открытой социальной академии

Ускорение социально-экономических процессов требует от субъектов, принимающих решения, соответствующей реакции на такие изменения. В определенной степени это относится и к управлению рисками.

За последнее десятилетие интерес к управлению рисками существенно возрос. Основными причинами явились: рост глобализации, сопровождаемый ужесточением рыночной конкуренции, повышение значимости стратегического управления, изменение вектора финансовых целей коммерческой организации, расширение сфер применения информационных компьютерных технологий, по-

Важной особенностью ресторанной системы является целенаправленность ее основной деятельности, заключающейся в стремлении предотвратить, преодолеть или скомпенсировать возмущения, сохранить высокие целевые конечные результаты, уменьшить негативные последствия своей деятельности и экономно расходовать ресурсы.

Таким образом, можно заметить, что наиболее объективной оценкой функционирования ресторанной системы может и должна служить ее эффективность, которая характеризуется, чаще всего, отношением целевых конечных результатов к затратам ресурсов, используемых как для получения этих результатов так и для устранения негативных последствий функционирования.

Из теории системного анализа известно, что функционирование в широком смысле этого понятия следует рассматривать как совокупность процессов основной текущей деятельности и процессов совершенствования и развития системы [1, 3, 4]. Целенаправленность этих процессов для ресторанных систем может означать стремление постоянно и систематически повышать эффективность своей основной деятельности, обеспечивая адаптацию к изменяющимся внешним условиям.

зволлившее установить новые корреляции между процессами и явлениями и др.

Эффективное функционирование современной коммерческой организацией в той или иной степени связано с системой управления рисками.

Сегодня, в крупных компаниях управление рисками сконцентрировано на всех без исключения уровнях организации, затрагивает множество аспектов ее финансово-хозяйственной деятельности, выступает как стратегический инструмент [21]. Вместе с тем отсутствие единой терминологии затрудняет такое управление, но



в определенной степени подогревает исследовательский интерес в этой сфере.

Остановимся подробнее на изучении категории «риск», а также попытаемся обосновать целесообразность внедрения системы управления рисками в организации.

В ГОСТ Р 51897–2002. «Менеджмент риска. Термины и определения» приводится следующее определение риска, а также системы управления им. Риск — это сочетание вероятности события и его последствий. Термин риск используется тогда, когда существует возможность негативных последствий [1].

Категорию «риск» по мнению Чиненова М.В. следует рассматривать как уровень финансовых потерь, выражающийся в вероятности не достижения установленных целей, а также в неопределенности прогнозируемого результата [20]. По мнению Стояновой Е.С. риск — это в большей степени финансовая категория. Поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии [17].

Полагаем, что при рассмотрении группы рисков, присущих коммерческим организациям (за исключением природных, техногенных и других объективных рисков, не зависящих от деятельности организации), целесообразно исходить из позиции, что риск субъективная категория. Он сопровождает наступление определенного события до того момента, пока субъект, принимающий решения, не сделает определенный выбор в пользу того или иного варианта его развития. В ситуации удачного, с точки зрения субъекта, развития события или совокупности событий, риск минимизируется или полностью устраняется. Именно поэтому вероятность негативного исхода определенного события, скорее, управляемый процесс, в то же время зависящий от множества факторов. В ситуации неопределенности наличие контроля ситуации (среды) видится нечетким и требует согласованности действий субъектов, принимающих решения, а также сбалансированности в управлении ресурсами, выделяемыми на исполнение (финансирование) таких решений.

С практической точки зрения управление рисками более сложная система, чем просто локальное принятие соответствующего рационального или иррационального решения в отношении конкретного риска в той или иной сфере. Поэтому ее целесообразно рассматривать как комплекс процессов, который вместе с другими составляющими системы управления современными предприятиями образует единое информационное пространство современной коммерческой организации.

Комплексное рассмотрение системы управления рисками в современной практике управления получило название риск-менеджмента. Предпосылки возникновения концепции риск-менеджмента основаны на поиске глубоких рациональностей и зависимостей между процессами и явлениями, протекающими, прежде всего, в кредитно-финансовой сфере, а также в предпринимательской

среде. Поэтому детальное исследование процессов управления рисками в современных условиях требует рассмотрения сущности и содержания риск-менеджмента как концепции управления.

Так, например, в [1] дано определение риск-менеджмента как скоординированных действий по руководству и управлению организацией в отношении риска. В свою очередь, система менеджмента риска представляет собой набор элементов системы менеджмента организации в отношении менеджмента риска, включающий стратегическое планирование, принятие решений и другие процессы, затрагивающие риск [1]. В данном определении подчеркивается, в первую очередь, что риск-менеджмент — часть общей системы управления организацией. Тесная связь риск-менеджмента прослеживается и с системой стратегического управления, в частности со стратегическим планированием организации.

Похожая точка зрения отмечается и у Стояновой Е.С., в соответствии с которой риск-менеджмент представляет собой часть финансового менеджмента, его особую стратегию [17].

Хохлов Н.В. отмечает, что управление рисками или риск-менеджмент определяет пути и возможности обеспечения устойчивости предприятия, его способности противостоять неблагоприятным ситуациям [18]. В [14] акцентируется внимание на том, что управление рисками — это не статичный процесс, а непрерывная и повторяющаяся последовательность взаимосвязанных действий, затрагивающих различные части организации. Управление рисками наиболее эффективно тогда, когда этот механизм встроен в инфраструктуру организации и является ее составной частью [14].

В [2] отмечается, что концептуально система риск-менеджмента — это специально внедренная в производство структура управления рисками, главной задачей которой выступает реализация комплекса мероприятий по повышению эффективности предприятия при условии надлежащего предотвращения или снижения потерь [2]. Управление рисками, в том числе финансовыми, Бланк И.А. предлагает рассматривать как комплексную систему, включающую помимо риск-менеджмента и другие подсистемы: риск-планирование, риск-анализ, риск-контроллинг и др. [4]. Вишняков Я.Д. и Радаев Н.Н. отмечают, что риск-менеджмент — это управление риском в контексте бизнеса, под которым понимают процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию убытков, вызванных случайными событиями [5]. Уткин Э.А., Фролов Д.А. рассматривают риск-менеджмент как систему управления риском и экономическими (прежде всего финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающие стратегию и тактику управленческих действий [15].

Управление рисками сегодня, как справедливо указывает Тэпман Л.Н., выступает одним из динамично развивающихся видов профессиональной деятельности, а риск-

менеджмент представляет собой единство оценки риска, управления риском и совокупности отношений, формируемых в процессе такого управления [12].

Риск-менеджмент, по мнению Смирнова С., занял собственную нишу в общей стратегии организации, став тем элементом, оказывающим свое непосредственное влияние на эффективность бизнеса [9]. Как отмечает Балдин К.В. и Воробьев С.Н., при организации риск-менеджмента главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его психологическим качествам [3]. А исходным пунктом в системе риск-менеджмента, по мнению Станиславчик Е.Н., являются определение и увязка всех предпринимательских целей и установление необходимых для идентификации риска границ его допустимости с точки зрения успешного развития бизнеса [10].

Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. отмечают, что управление риском (риск-менеджмент) представляет собой процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию, вызванное случайными событиями [19]. Авторы предлагают рассматривать риск-менеджмент с двух позиций: в широком масштабе как искусство и науку об обеспечении условий успешного функционирования любой производственно-хозяйственной единицы в условиях риска; в более узком смысле — как процесс разработки и внедрения программы уменьшения любых случайно возникающих убытков фирмы [19].

Интересной на наш взгляд точкой зрения является позиция Иода Е.В., в соответствии с которой риск-менеджмент можно выделить в самостоятельную форму предпринимательства. В свою очередь, как форма предпринимательской деятельности, управление риском представляет собой творческую деятельность, осуществляемую финансовым менеджером, направленную на поддержание баланса между ресурсами, людьми, целями с использованием различных инструментов [13].

По представлению Филиной Ф.Н., риск-менеджмент — единая цельная система знаний, которая характеризуется логической зависимостью и взаимосвязью между доходом и финансовой устойчивостью в определенных границах риска для достижения экономических целей субъектов предпринимательства [16]. Риск-менеджмент или система управления рисками, по мнению Савицкой Г.В. представляет собой процесс, позволяющий эффективно определять, оценивать, регулировать и контролировать уровень рисков в целях повышения доходности бизнеса [8]. Цель системы риск-менеджмента — обеспечение оптимального для акционеров компании и инвесторов баланса между максимизацией прибыли и долгосрочной стабильностью бизнеса. Основными задачами риск-менеджера являются

обеспечение руководства компании объективной и полной информацией о ее бизнес-позиционировании, разработка эффективных управленческих решений, направленных на предотвращение кризиса или минимизацию действий различных риск-факторов [6]. Система риск-менеджмента, как справедливо указывает Марцынковский Д., ориентирована на достижение необходимого баланса между получением прибыли и сокращением убытков предпринимательской деятельности и призвана стать составной частью системы менеджмента организации, т.е. должна быть интегрирована в общую политику компании, ее бизнес-планы и деятельность [7].

С расширением зоны рискованных ситуаций, что характерно для рыночной экономики, особенно в условиях ее нестабильности, риск-менеджмент, по мнению Ступакова В.В., и Токаренко Г.С. выступает объективно необходимым и значимым элементом управления, важной предпосылкой делового успеха [11].

В целом, синтезируя все рассмотренные определения риск-менеджмента, отметим следующее.

В первую очередь, риск-менеджмент как система представляет собой совокупность процессов в области управления рисками, ориентированную на создание оптимальных условий функционирования организации, при которых достигается максимальная ее эффективность (рост финансовых результатов, снижение потерь, рациональное распределение ресурсов, рост стоимости и др.). Как система, риск-менеджмент интегрирует в себе: инструментарий, методологию, ресурсную составляющую, а также средства информационной и технической поддержки.

Во-вторых, риск-менеджмент, очевидно, выступает разновидностью общей системы управления организацией, а, следовательно, подчиняется общим правилам, действующим в рамках системы.

В-третьих, риск-менеджмент тесно связан с системой стратегического управления организацией, по сути, выступая разновидностью функциональной стратегии организации, направленной на обеспечение стабильности принятия как текущих, так и долгосрочных, в том числе, инвестиционных проектных решений. Риск-менеджмент позволяет своевременно обнаружить необходимый спектр альтернатив, которые впоследствии служат исходной базой для принятия эффективных управленческих решений по минимизации возникающих рисков.

Таким образом, популяризация риск-менеджмента стремительно растет, а его практическая полезность как составляющей системы управления современными коммерческими организациями уже ни у кого не вызывает сомнений.

#### Литература:

1. ГОСТ Р 51897—2002. «Менеджмент риска. Термины и определения» [Электронный ресурс]: Постановление Госстандарта России от 30 мая 2002 г. №223-ст. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Балдин К.В. Риск-менеджмент: Учебное пособие. М.: Эксмо, 2006. 368 с.

3. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: учебное пособие. М.: Гардарики, 2005. 285 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
5. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учебное пособие для студентов высш. учебн. заведений. Изд. 2-е, изд., испр. М.: Академия, 2008. 368 с.
6. Лысенко Д. Управление рисками [Электронный ресурс] // Аудит и налогообложение. 2010. №3. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Марцынковский Д. Обзор основных аспектов риск-менеджмента [Электронный ресурс] URL: <http://www.ebrc.ru/>
8. Савицкая Г.В. Методика оценки уровня операционного и финансового структурного риска в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика. 2007. №16. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Смирнов С. Риск-менеджмент: восхождение к вершине [Электронный ресурс] // Консультант. 2007. №5. Март. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент как инструмент контроля финансовых результатов деятельности компании [Электронный ресурс] // Финансовая газета. 2003. №7–8. Февраль. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
11. Ступаков В.В., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2005. 288 с.
12. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов; под. ред. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с.
13. Управление предпринимательскими рисками / Иода Е.В. [и др.] Изд. 2-е, испр. и перераб. Т.: ТГТУ, 2002. 212 с.
14. Управление рисками организации. Интегрированная модель [Электронный ресурс] // Риск-менеджмент. 2007. №5–6. Май-июнь. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
15. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: ТЕИС, 2003. 247 с.
16. Филина Ф.Н. Формирование оптимальной стратегии риск-менеджмента [Электронный ресурс] // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. №1. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
17. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник; под ред. Е.С. Стояновой. Изд. 5-е, перераб. и доп. М.: Перспектива, 2003. 656 с.
18. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
19. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2003. 160 с.
20. Чиненов М.В. Риски в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Современный бухгалтер. 2008. №11. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
21. Энциклопедия финансового риск-менеджмента; под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. М.: Альпина Паблишер, 2003. 786 с.

## Управление проектами на промышленном предприятии

Сухотерин Павел Александрович, аспирант;

Кошелевский Иван Сергеевич, аспирант

Московский государственный университет приборостроения и информатики

В течение последних нескольких лет в отечественной научной литературе уделяется большое внимание методам управления проектами на промышленных предприятиях. Актуальность данной темы обуславливается рядом объективных обстоятельств и факторов, одним из которых является курс развития экономики РФ как инновационной, описанный в речи премьер-министра Д.А. Медведева: «Считаю технологическое развитие приоритетной общественной и государственной задачей» [1]. Текущий период развития реального сектора российской экономики характеризуется ростом инвестиционной активности промышленных предприятий, правительством РФ уделяется большое внимание развитию методов проектного управления предприятиями.

Проектно управление предполагает обоснование целей, создание проектов для их достижения и оперативное управление в ходе выполнения проектов. Данный период так же связан с повышением конкуренции на рынке, что требует более эффективного использования ресурсов; укрупнение компаний, которое требует от менеджеров обработки все большего объема информации. В подобных условиях предприятия сталкиваются с рядом проблем.

Ниже представлены типичные проблемы российского промышленного предприятия.

1. Неполная загрузка производственных мощностей приводит к тяжелому бремени накладных расходов в составе себестоимости изготавливаемой продукции.

2. На большинстве предприятий сохранилась организационная структура управления, основанная на бюрократических принципах. Иерархическое распределение полномочий и ответственности, стандартизованные правила, управление исходя из прецедентов — эти принципы плохо работают в современных экономических условиях.

3. Предприятия, как правило, с одной стороны, остро ощущают дефицит финансирования, а с другой — неэффективно используют ресурсы: оборудование, товарно-материальные запасы, персонал [2].

В результате перечисленных причин мы наблюдаем низкую эффективность и недостаточную управляемость промышленных предприятий. В сложившихся условиях необходимо выстроить новую систему управления предприятием способную в кратчайшие сроки адаптировать предприятия в соответствии с потребностями и тенденциями рынка. В связи с этим возрастает актуальность исследований по разработке научно обоснованных и практически применимых методик анализа эффективности инвестиционных проектов, реализуемых в условиях действующего промышленного предприятия.

Проектный подход позволяет создавать гибкие организационные структуры, предназначенные для решения конкретных задач при постоянных отклонениях от запланированного хода выполнения работ. Управление при помощи проектов позволяет сконцентрироваться на достижении поставленных целей и вместо долгого и очень формального выполнения регламентированных процессов, осуществлять короткое и прямое взаимодействие, координацию и четкое разделение труда.

Проект — это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов. Проект позволяет собрать всю деятельность предприятия в единое информационное пространство, чтобы видеть всю картину целиком, понимать и предпринимать необходимые действия там, где возникают ограничения в сроках, бюджетах или ресурсах.

В управление проектом входит:

- определение требований;
- установка четких и достижимых целей;
- уравнивание противоречащих требований по качеству, содержанию, времени и стоимости;
- коррекция характеристик, планов и подхода в соответствии с мнением и ожиданиями различных участников проекта.

Проект включает в себя следующие фазы дующие жизненного цикла:

- начальная фаза (концепция) или фаза инициации;
- фаза разработки или фаза планирования;
- фаза реализации или фаза контроля;
- завершающая фаза или фаза закрытия [3].

Проекты обычно авторизуются в результате одного или нескольких стратегических соображений: требования рынка, нужды организации, требования заказчика, технологический прогресс или требования законодательства.

Проекты, реализуемые в различных областях, разными специалистами имеют значительные различия между собой. Поэтому для выбора того или иного подхода к управлению конкретным проектом предварительно необходимо разобраться с особенностями именно данного типа или вида проекта.

Проекты, встречающиеся на промышленных предприятиях можно классифицировать по различным характеристикам:

— по объему данные проекты являются **Малыми** — капиталовложения до \$10–15 млн., трудозатраты 40–50 тыс. человеко-часов;

— по специализации их можно отнести к **Монопроектам** — отдельные проекты различного типа и назначения, имеющие определенную цель, четко очерченные рамки по финансам, ресурсам, времени, качеству и предполагающие создание единой проектной группы;

— с точки зрения целей они могут быть **Инвестиционными** — создание или реновация основных фондов организаций, требующие вложения инвестиций; или **Инновационными** — разработка и применение новых технологий, ноу-хау и других нововведений, обеспечивающих развитие организаций;

— в зависимости от сферы, в которой они проводятся они могут разделяться на **Технические** (внедрение новой производственной линии), **Организационные** (внедрение новой системы управления), **Экономические** (внедрение системы финансового планирования и бюджетирования).

Свод знаний по управлению проектами представляет собой сумму профессиональных знаний по управлению проектами. Свод знаний по управлению проектами постоянно разрастается и включает как широко используемые и зарекомендовавшие себя традиционные, так и недавно появившиеся инновационные практики. В его основе лежит системный анализ. На первом этапе происходит формирование команды проекта, в которую привлекаются как специалисты по управлению проектами, так и сотрудники из разных отделов организации, необходимые для выполнения проекта. На основании их анализа формируется общая картина производственной деятельности, которая разбивается на отдельные работы, этапы и их взаимосвязи. После чего ставятся конкретные цели, задаются сроки, назначаются ресурсы и определяется бюджет проекта. Проектируемая трудоемкость выполнения работ или часы работы оборудования могут служить базой для разнесения производственных накладных расходов.

Менеджеры проектов часто говорят о «тройном ограничении» — содержании проекта, времени и стоимости, — которое приходится учитывать при согласовании разнообразных требований проекта. Качество исполнения проекта зависит от уравнивания этими тремя факторами. Проекты с высоким качеством организации дают требуемый продукт, услугу или результат, соответствующие содержанию проекта, вовремя и в пределах установленного бюджета. Взаимоотношения между этими факторами таково, что, если один из этих факторов изме-



нится, то с большой долей вероятности будет затронут как минимум еще один фактор [4].

Важно отметить, что многие процессы в управлении проектами являются итеративными из-за наличия и необходимости последовательной разработки на разных стадиях жизненного цикла проекта. Иными словами, по мере того как команда управления проектом накапливает знания о проекте, она может перейти к более детальному уровню управления. Однако способность участников проекта повлиять на конечные характеристики проекта и окончательную стоимость проекта максимальны в начале проекта и уменьшаются по ходу выполнения проекта. Главная причина этого состоит в том, что стоимость внесения изменений в проект и исправления ошибок в общем случае возрастает по ходу выполнения проекта.

Прозрачная организационная структура управления при помощи проектов позволяет достигать высокой эффективности управления по показателям производительности, оптимизации сроков и затрат на выполнения отдельных работ, этапов, проекта в целом. При реализации проекта действует обратная связь, полученные результаты сравниваются с планом, оцениваются отклонения, на основе которых корректируется оставшаяся часть проекта.

Проекты могут реализовываться в любых организационных структурах. Это могут быть функциональные, разнообразные матричные и, разумеется, проектные структуры.

Однако каждая структура управления имеет свою специфику [1]:

В **функциональных** структурах проектам придается наименьшее значение. Минимальная ответственность у управляющего проектом и практически нет персонала работающего на полную ставку по проекту и т.д.

В **проектных** наоборот, управляющий проектом имеет высокую ответственность за проект, в проекте работает на полной ставке более 85 % персонала и т.д.

Применение методов управления проектами позволяет избежать таких распространенных проблем, как срывы и переносы сроков окончания работ, нарушения технологии, проблемы финансирования, нарушения сроков поставок и комплектности ресурсов. [5] Одним из главных преимуществ методологии управления проектами является также то, что она универсальна и может приме-

няться к совершенно разным с точки зрения технологии реализации проектам практически независимо от их предметной области. Однако при реализации идей в рамках промышленных предприятий с применением проектного подхода ключевым вопросом становится специфика данного предприятия. Существующая на сегодняшний день общая методология управления проектами, описанная в большинстве литературных источников, носит описательный характер. Имеющейся в них информации недостаточно для управления конкретными проектами на промышленных предприятиях. Здесь возникают специфические для проектно-ориентированных организаций проблемы. Например, между отдельными работами по проекту существуют приоритеты. Каждый проект имеет оптимальную для него структуру декомпозиции работ. Руководитель для того, чтобы иметь ясную картину всей совокупности процессов, формирует свою специфическую иерархию управления. Проекты соревнуются за ресурсы, приоритеты устанавливаются в соответствии с корпоративной стратегией. Противоречия между потребностями отдельных проектов и портфеля проектов могут вызвать неразбериху в работе компании. Как правило, нечто подобное возникает, если ее высшее руководство не уделяет должного внимания формированию общих взглядов на цели компании, распределению приоритетов между проектами и доведению принятых стратегических инициатив до всех руководителей и исполнителей.

Подведем итог — современная концепция управления проектами заключается в идее создания, развития, изменения деятельности организаций. Деятельность организаций может быть представлена как совокупность различных проектов, обеспечивающих достижение именно в совокупности стратегических целей организации. Такие организации становятся более конкурентоспособными по отношению к вертикально интегрированным предприятиям с их функциональной организацией деятельности. Эта концепция ставит на одно из главных мест в системе управления предприятием, так называемый офис управления проектами, который координирует работу подразделений, отвечающих за обеспечение проектов критическими ресурсами, руководствуясь при этом корпоративными стратегией и политикой. Офис управления проектами участвует в отборе проектов, помогает в постановке приоритетов в портфелях проектов.

#### Литература:

1. Дмитрий Медведев «Россия, вперед» от 10 сентября 2009 года. <http://www.kremlin.ru/news/5413>
2. Группа компаний ПМСОФТ. Проекты на предприятии. Управление проектами на предприятии. <http://www.pmssoft.ru/knowledgebase/articles/detail.php?ID=1513>
3. Институт перспективных транспортных технологий и повышения квалификации. Инициирование проекта. <http://www.ipk.stu.ru/component/content/article/130>
4. Московское отделение Project Management Institute. Открытый семинар 20.02.07
5. Сутина Т.А. Совершенствование методического обеспечения управления проектами на промышленном предприятии. 2004 г.



## Некоторые вопросы методологии индикативного управления

Тхориков Борис Александрович, кандидат социологических наук, доцент  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Начиная с середины 70-х гг. XX века на смену индикативным планам приходит долгосрочное стратегическое управление с более свободными и гибкими рамками. Центральное место в планирующей деятельности государств занимает программное регулирование: общие и специальные государственные программы и проекты, намечающие ориентиры в какой-либо области и реализуемые посредством госзаказов и контрактной системы. В России национальная система управления начала приобретать индикативную составляющую с начала 90-х гг. XX века, в период отказа от централизованного планирования и становления рыночной модели хозяйствования. Именно эти предпосылки определили в качестве перспективного механизма менеджмента индикативное управление, отвечающее современным социально-экономическим условиям хозяйствования, обладающее достаточным уровнем адаптивности и призванное заменить ставшее инертным централизованное планирование. При разработке стратегии развития конкретных экономических систем индикативная информация способствует обозначению в перспективе их собственную функциональную полезность в макром мире, без которой невозможно выживание и дальнейшее развитие организации.

*Индикативное управление* представляет собой систему отношений, возникающих в условиях рыночной экономики между государственными институтами и хозяйствующими субъектами, по поводу определения системы индикаторов социально-экономического развития на основе согласования целей, координации способов их достижения и выработки критериев оценки эффективности деятельности заинтересованных сторон.

Таким образом, общая логика индикативного управления в системе рыночных отношений включает четыре основных последовательных этапа: 1) формулировка и оценка целей деятельности организации; 2) разработка и экспертиза индикаторов; 3) организация и проведение мониторинга; 4) управление социально-экономическими подсистемами.

Перечисленные мероприятия позволяют реализовать основные задачи индикативного управления: 1) синхронизацию приоритетов деятельности участников какой-либо социально-экономической системы (отрасли народного хозяйства) с заданной траекторией развития системы в целом; 2) достижение соответствия между ресурсной обеспеченностью и поставленными задачами.

Вне зависимости от области практического применения, для успешного использования приемов индикативного управления целесообразно придерживаться следующих принципов: 1) непрерывность — эффективность индикативного управления зависит от полноты, точ-

ности и оперативности получения информации о состоянии внешней среды и объекта управления; 2) синергичность — приоритетные стратегические задачи развития объекта управления должны коррелироваться с основными тенденциями развития внешней среды функционирования; 3) равноправие иерархических соподчиненных систем управления — объекты управления находящиеся на различных уровнях управления должны иметь одинаковый доступ к ресурсам и не иметь преференций в очередности развития; 4) принятие единых сбалансированных решений — управленческие решения должны приниматься с учетом предварительного прогноза последствий данных решений для всех субъектов системы; 5) измеримость — количественные значения универсальных признаков данных систем, мониторинг эффективности управленческой деятельности целесообразно организовывать с использованием универсальных показателей, количественно описывающих социально-экономические процессы единые для всех соподчиненных систем управления.

При использовании индикативного управления необходимо учитывать ограничения данного метода: 1) рекомендательный характер разрабатываемых индикативных программ, проектов или планов; 2) обязательным условием изучаемого метода является выявление и обоснование индикаторов — укрупненных, значимых экономических характеристик, указывающих на условия развития, возможные трансформации и зависимости; 3) индикативное управление осуществляется чаще всего по приоритетным направлениям развития или «центрам ответственности».

Основополагающий элемент индикативного управления — формулировку целей, целесообразно проводить с использованием следующего алгоритма: 1) формирование общих (типовых) стратегических направлений развития социально-экономической отрасли на макроуровне; 2) выбор стратегических целей отрасли и их согласование с интересами субъектов мезоуровня; 3) декомпозиция (иерархия) целей, их оценка и детализация во времени и пространстве на микроуровне; 4) моделирование и выбор количественных значений целей в виде целевых индикаторов; 5) окончательное согласование целей микроуровня с представителями целеносителей на макро- и мезоуровне.

Данный алгоритм описывает динамичный и изменяющийся во времени и пространстве процесс, в котором последовательность действий и состав этапов (структура процесса) могут изменяться, достаточно выбрать общую логику проведения целеполагания — «от субъектов микроуровня» или «от субъектов макроуровня».

При этом необходимо соблюдать соответствие выбранных целей следующим требованиям: 1) сочетание со стратегическими направлениями развития соответствующей отрасли народного хозяйства и интересами субъектов мезо-уровня; 2) количественное описание с помощью системы индикаторов; 3) иерархическая декомпозиция на подцели более низких порядков; 4) соответствие внутренней организационной структуре и субъектам влияния; 5) совме-

стимость и стратегическая взаимодополняемость; 6) измененность и устойчивость необходимости реализации в среднесрочной перспективе.

Таким образом, описанные элементы методологической основы индикативного управления позволяют эффективно применять изучаемый метод на уровне отрасли народного хозяйства или сложной социально-экономической системы.

## 15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Особенности культурной активности вологжан

Антонова Мария Андреевна, младший научный сотрудник, аспирант  
Институт социально-экономического развития территорий РАН (г. Вологда)

Определение социокультурных реалий региона невозможно без использования социологических методов исследования, именно поэтому в данной работе предлагается анализ опросов общественного мнения, посвященных социокультурному изучению области. Данные, полученные в период мониторинга 2008, 2010, 2012 годов, позволяют проследить изменения общественного мнения, выявить закономерности и особенности трансформации социокультурного образа Вологодской области.

Начинать исследование поведения и активности человека в том или ином вопросе стоит с анализа его ценностных установок. Понятие «социальной установки» используется для обозначения и описания того, каким образом личность ориентируется в своем отношении к различным, прежде всего, значимым для ее жизнедеятельности объектам и явлениям, процессам социализационного характера. Помимо этого, понятие «установка» и задаваемый им ракурс анализа стабильности и изменчивости личностно-интерпретационной и при этом реально дея-

тельностью ориентации индивида в социальной действительности позволяют, с одной стороны, оценить степень социального влияния (пропаганда, расширение информационного потока, давление группы и т.п.) на изменение готовности проявлять именно заранее определенную активность, а с другой, достаточно адекватно прогнозировать способы и формы личностной поведенческой активности в определенных предугадываемых обстоятельствах [3].

Таким образом, активность и поведение человека в тех или иных условиях определяется его ценностными установками. Рассмотрение иерархии ценностей вологжан позволяет наглядно определить приоритетные векторы активности. В области главных интересов вологжан преобладают ценности семьи и дома, причем за два года доля респондентов ответивших таким образом выросла на 18,6%. Более 12% жителей региона озабочены обеспечением приличного заработка. Интересы, связанные с образованием и духовным развитием занимают последние ступени в иерархии интересов (рис. 1).

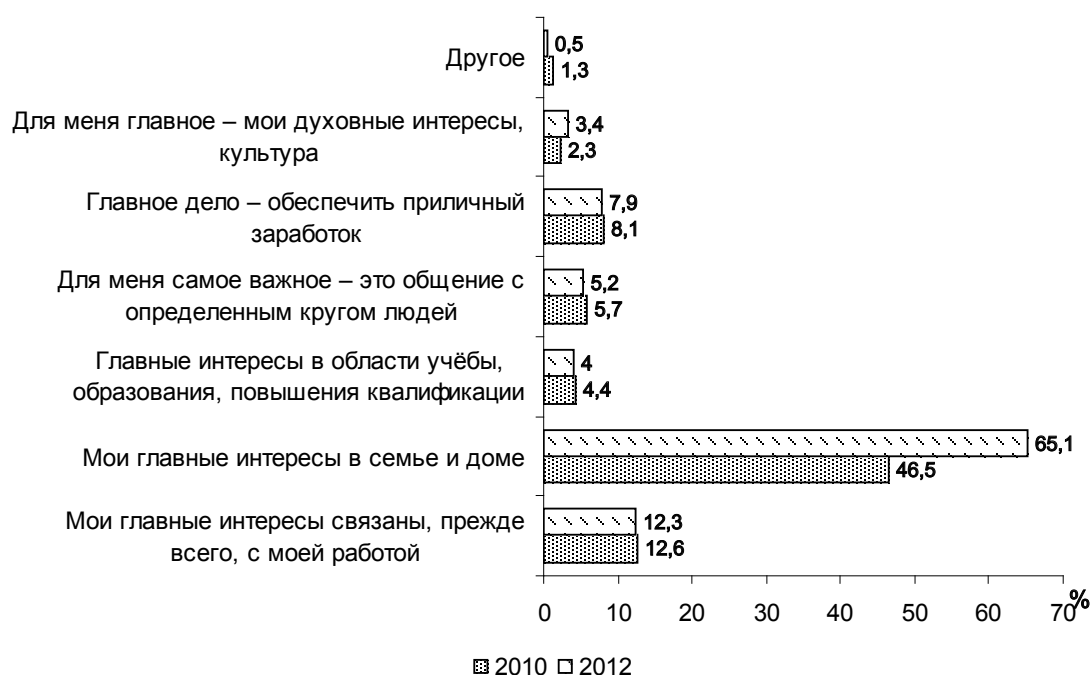


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «В какой области находятся Ваши главные интересы?» (Вологодская область, в % от ответивших) [1]

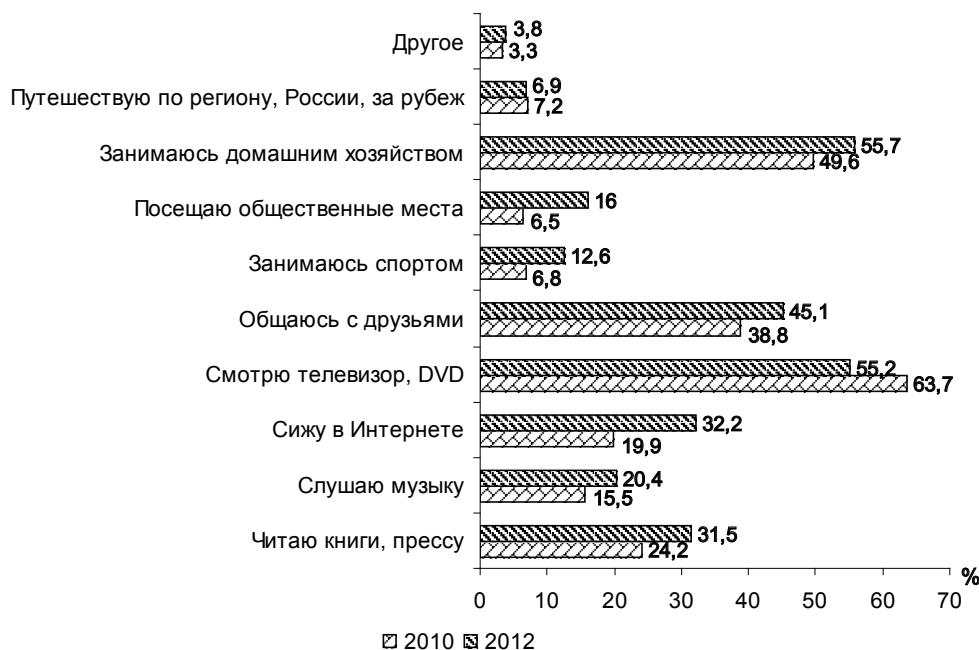


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Как Вы проводите свободное время?» (Вологодская область, в % от ответивших) [1]

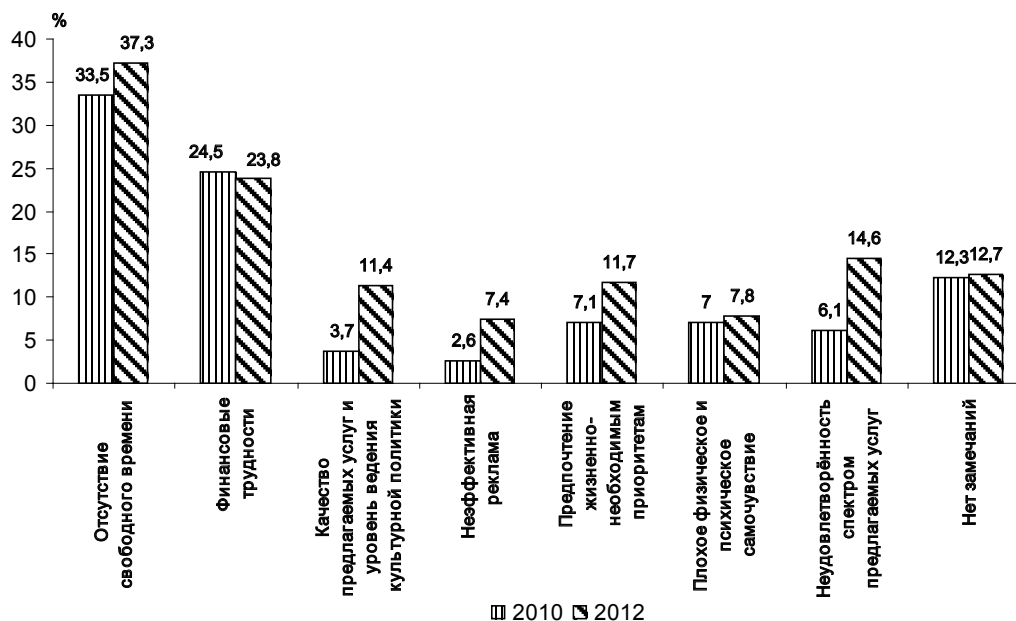


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Назовите причины, по которым Вы редко посещаете (не посещаете) учреждения культуры, спорта?» (Вологодская область, в % от ответивших) [1]

Вологжане не имеют положительной установки на повышение своего культурного уровня, с каждым годом происходит укрепление интересов, связанных с семьей и домом. Доля респондентов, назвавших духовные интересы главными выросла лишь на 1,1 процентных пункта в период 2010–2012 гг. и составила 3,4 % ответивших.

Расположенные таким образом ценности жителей региона объясняют и приоритеты при распределении сво-

бодного времени. В большинстве случаев свободное время вологжане связывают с просмотром телевизора и DVD, ведением домашнего хозяйства, а так же общением с друзьями. Следует отметить, что за исследуемый период на 12,3 % увеличилась доля людей, проводящих свободное время в сети интернет, на 7,3 % выросла доля читающих вологжан, почти вдвое выросло число жителей области, посвящающих свободное время занятиям спорта. За ис-

Таблица 1

Степень пользования услугами учреждений (участия в мероприятиях) в 2012 г.  
(Вологодская область, в % от ответивших)

Группы учреждений / мероприятий	Учреждения / мероприятия	Доля людей посещающих регулярно, %	Доля людей посещающих часто, %	Доля людей не посещающих никогда, %
С высокой посещаемостью	Городские праздники	9,6	23,9	21,3
	Парки	16,1	20,1	29,1
Со средней посещаемостью	Кинотеатры	9,5	12,4	43,2
	Библиотеки	6,8	9,1	54,2
С низкой посещаемостью	Музей	1,9	6,4	55,3
	Театр	1,7	6,0	62,6
Источник: Данные социологического опроса «Социокультурный портрет Вологодской области» / ИСЭРТ РАН. — Вологда, 2012.				

следуемый период сформировалась положительная тенденция в части увеличения интереса к посещению общественных мест. 16 % респондентов в 2012 году выбрали данный вариант ответа о приоритетах занятий в свободное время и это в 2,5 раза больше, чем в 2010 году (рис. 2).

Несмотря на значительную распространенность занятий домашним хозяйством в свободное время, а так же просмотра телепередач, интересы вологжан за исследуемый период несколько сместились в сторону увеличения использования сети Интернет, чтения книг и прессы, занятий спортом и, что немаловажно, посещения общественных мест. В данных изменениях можно выявить векторы воздействия на поведение жителей региона.

Субъективные оценки причин редкого посещения/непосещения учреждений культуры доказывают неудовлетворенность жителей региона качеством предоставляемых услуг и уровнем ведения культурной политики. 11,4 % вологжан в 2012 году были неудовлетворены предлагаемыми культурными товарами, тогда как в 2012 году доля таких ответов составляла лишь 3,7 %. На неэффективную рекламу стали указывать чаще на 4,8 %, порядка 15 % респондентов не удовлетворены спектром предлагаемых услуг, что больше, чем в 2010 году на 8,5 %. Смещение жизненных интересов в сторону семьи, дома и обеспечения приличного заработка просматривается и в данном вопросе, 11,7 % вологжан посещению культурных учреждений предпочитают другие жизненно-необходимые приоритеты. Самыми распространенными причинами низкой культурной активности более трети населения называют отсутствие свободного времени, финансовые трудности — 23,8 % респондентов (рис. 3).

Анализируя данные степени пользования услугами учреждений (участия в мероприятиях) среди вологжан, можно выделить следующие группы культурных учреждений по частоте посещения. Наиболее активно жители региона участвуют в мероприятиях, проводимых в рамках городских праздников, и посещают парки. Среди учреждений культуры самыми посещаемыми являются кинотеатры и библиотеки, музеи и театры являются самыми непопулярными среди вологжан (табл. 1). Следует отметить,

что, производя группировку по степени посещаемости, невозможно не заметить огромную долю респондентов которые никогда не посещают культурные учреждения. Наиболее негативная ситуация складывается вокруг театров, более 60 % вологжан не выражают интереса к театральным постановкам, более половины людей не ходят в музеи, высокие статистические показатели по посещаемости музеев в области сформированы за счет туристского потока, который в период с 2005—2010 год вырос на 50 % [2]. При том, что кинотеатр имеют статус самого посещаемого учреждения культуры на территории области, доля людей никогда не приходящих на просмотр фильма в организованный кинозал превышает 40 %.

Для определения особенностей и социально-экономического контекста культурной активности вологжан необходимо ответить на вопрос «Кто является наиболее активным посетителем культурных учреждений?». Для ответа на этот вопрос следует рассмотреть половозрастную структуру населения, посещающего культурные учреждения от 3 до 10 раз в год и чаще (табл. 9).

Обобщая половозрастные различия активных пользователей услуг учреждений культуры можно сделать вывод о низкой культурной активности мужчин пенсионного возраста, по сравнению с женщинами в этом возрастном интервале. Мужчины старше 60 лет по данным опроса вообще не посещают музеи и театры, показывая при этом достаточную регулярность пользования библиотеками. Для молодежи в возрасте до 30 лет наиболее предпочтительно посещение кинотеатров, тогда люди среднего возраста и пенсионеры проявляют больший интерес к посещению музеев и театров. Библиотеку — как универсальное место доступа к информации посещают люди всех половозрастных групп с примерно одинаковой частотой (табл. 2).

Формулировка социального портрета наиболее культурно активного вологжанина позволяет сделать определенные выводы, проследить социально-экономический контекст культурной активности в регионе. В дальнейшем это может стать заделом для поиска потенциальных потребителей на рынке культурных услуг, для исследования возможных способов вовлечения наименее активных групп



Таблица 2

Половозрастная структура наиболее частых посетителей учреждений культуры  
(Вологодская область, в % от опрошенных)

Критерий	мужчины		женщины	
	Регулярно (более 10 раз в год)	Часто (3–10 раз в год)	Регулярно (более 10 раз в год)	Часто (3–10 раз в год)
Кинотеатр				
Моложе 30 лет	57,9	41,8	58,0	42,3
30–54 (59) лет	40,4	47,8	31,9	49,5
(55)60 лет и старше	1,8	10,4	10,1	8,2
Музей				
Моложе 30 лет	30,0	44,0	40,0	38,3
30–54 (59) лет	70,0	36,0	40,0	40,0
(55)60 лет и старше	0	20,0	20,0	21,7
Театр				
Моложе 30 лет	33,3	40,0	37,5	31,7
30–54 (59) лет	66,7	55,0	43,8	50,0
(55)60 лет и старше	0	5,0	18,8	18,3
Библиотека				
Моложе 30 лет	39,1	44,4	37,3	28,9
30–54 (59) лет	30,4	48,9	40,3	39,5
(55)60 лет и старше	30,4	6,7	22,4	31,6
Источник: Данные социологического опроса «Социокультурный портрет Вологодской области» / ИСЭРТ РАН. – Вологда, 2012.				

населения в социокультурную жизнь региона. Выявление проблемных «узких» мест в доступности культурных услуг

различным группам населения позволить сформулировать предложения по регулированию данных вопросов.

#### Литература:

1. Данные социологического опроса «Социокультурный портрет Вологодской области» / ИСЭРТ РАН. – Вологда, 2010, 2012.
2. Дубиничева, Л.В. Привлечение инвестиций в туристскую сферу Вологодской области [Текст] / Л.В. Дубиничева, В.С. Орлова // Проблемы развития территорий. – 2011. – №3 (55). – С. 67–76.
3. Кондратьев, М.Ю., Ильин, В.А. Азбука социального психолога-практика [Текст] / М.Ю. Кондратьев, В.А. Ильин // – М.: ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.

## Факторный анализ малого предпринимательства в сельском хозяйстве Республики Башкортостан

Кипчакбаева Элина Римовна, ассистент  
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

Преодоление социально-экономических проблем в агропромышленном комплексе во многом зависит от эффективности развития малого предпринимательства, что находит свое отражение в современной экономической политике, проводимой в Республике Башкортостан.

В Республике Башкортостан в 2011 году насчитывалось 4175 крестьянских (фермерских) хозяйств и 334 индивидуальных предпринимателя, занимающихся произ-

водством сельскохозяйственной продукции. В сравнении с 2009 годом численность их выросла на 53 и 42 соответственно.

Для эффективного развития малого агробизнеса большое значение имеет оптимальность размеров предприятия. Для определения влияния факторов на эффективность производства и определения оптимальных размеров хозяйства, были проведены аналитические

группировки 600 малых сельскохозяйственных предприятий Республики Башкортостан по различным факторам. Далее приведем наиболее значимые результаты исследований. В таблице 1 представлены данные группировки по площади сельскохозяйственных угодий.

Аналитическая группировка по площади сельскохозяйственных угодий выявила прямую зависимость между площадью сельскохозяйственных угодий и урожайностью зерновых, площадью пашни приходящейся на 1 работника. Наиболее эффективной была деятельность малых сельскохозяйственных предприятий с площадью сельскохозяйственных угодий от 4 до 10 тыс. га.

Методом аналитической группировки была установлена взаимосвязь между уровнем специализации и эффективностью производства (таблица 2).

Аналитическая группировка малых сельскохозяйственных предприятий по уровню специализации выявлена прямая зависимость между уровнем рентабельности реализации продукции и уровнем специализации, в группе с уровнем специализации от 0,48 до 0,7 самый высокий финансовый результат и средний привес КРС, средняя численность работников на одно хозяйство. Таким образом, в группе с низкой специализацией и самый низкий уровень рентабельности, наиболее перспективными являются хозяйства с высоким уровнем специализации.

В результате группировки численности работников предприятия, установлена прямая связь численности занятых и продуктивности животноводства, это объясняется тем, что производство молока и мяса более трудоемко. По данным, полученным в результате группировки оптимальным в совокупности факторов является хозяйство с численностью работников свыше 50 чел.

Группировка по удельному весу субсидий в выручке от реализации, показала, что в группе с самым высоким

удельным весом субсидий в выручке и самая низкая производительность труда, тогда как из совокупности 600 хозяйств лишь 15 единиц функционировали без субсидий (это 2,5 % от совокупности). Эти данные свидетельствуют о явной зависимости показателей деятельности малых предприятий от субсидирования разных уровней бюджета. И в данном случае оптимальным является удельный вес субсидий в выручке от реализации в пределах 10–20 %. Самый высокий уровень рентабельности реализации достигнут в группе с наименьшим количеством занятых в сельском хозяйстве, здесь же самая высокая производительность труда, что может свидетельствовать о более рациональном использовании трудовых ресурсов.

Проведенная группировка по производительности труда, выявила, что в совокупности преобладают малые сельскохозяйственные предприятия с производительностью от 500 до 1000 тыс. руб. на одного работника, в этой же группе достигнут самый высокий финансовый результат 176 176 тыс. руб., хотя остальные показатели в группе уступают остальным. Так в 5 группе с самой высокой производительностью высок и уровень рентабельности, выше всего нагрузка на одного работника, и меньше всего занято работников в одном хозяйстве. В целом наиболее оптимальным по эффективности производства является уровень производительности 300–500 тыс. руб.

Результаты, полученные в ходе группировок, могут быть использованы для повышения эффективности производства и уровня рентабельности путем оптимизации факторов, влияющих на ее уровень. Сравнение показателей отдельных сельскохозяйственных предприятий с лучшими показателями рассматриваемой совокупности позволит определить стратегические направления развития предприятия и разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности производства.

Таблица 1

Влияние площади сельскохозяйственных угодий на эффективность деятельности  
малого сельскохозяйственного предприятия (2009 г.)\*

Показатели	Группы хозяйств по площади сельскохозяйственных угодий, тыс. га		
	до 4	4–10	свыше 10
Число хозяйств в группе	365	220	15
Средняя площадь сельскохозяйственных угодий, га	2223	5692	18443,06
Средняя численность работников на 1 хозяйство, чел.	25	49	48
Приходится пашни на 1 работника, га	63,2	73,2	190,5
Средняя урожайность зерновых, ц 1 га	19,3	21,01	22,6
Средний урожай, ц	2703,3	3200,1	2888,6
Средний привес КРС, ц	419,3	433,0	422,8
Производственные затраты на 1 га пашни, руб.	4505,8	4278,04	2716,8
Удельный вес субсидий в выручке от реализации, %	18,8	19,9	24,9
Финансовый результат от реализации, тыс.руб.	161734	162129	33349
Уровень рентабельности производства, %	6,3	7,8	6,9

\* Рассчитано по данным годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий РБ.

Таблица 2

Влияние уровня специализации на эффективность производства (2009 г.)\*

Показатели	Группы хозяйств по уровню специализации			
	до 0,23	0,23–0,48	0,48–0,7	свыше 0,7
Число хозяйств в группе	155	420	10	15
Средняя площадь сельскохозяйственных угодий, га	1223	692	20443,06	18963,3
Средняя численность работников на 1 хозяйство, чел.	15	39	58	13
Приходится пашни на 1 работника, га	63,2	132,2	290,5	321,3
Средняя урожайность зерновых, ц 1 га	9,3	11,01	22,6	18,6
Средний урожай, ц	1703,3	2200,1	1888,6	3763,1
Средний привес КРС, ц	309,3	333,0	522,8	483,2
Производственные затраты на 1 га пашни, руб.	3505,8	5278,04	1716,8	3214,3
Удельный вес субсидий в выручке от реализации, %	28,8	10,9	14,9	3,4
Финансовый результат от реализации, тыс.руб.	16134	12129	200349	13693
Уровень рентабельности производства, %	1,3	1,8	4,9	8,6

Таблица 3

Группировка малых сельскохозяйственных предприятий по удельному весу субсидий в выручке от реализации продукции (2009 г.)

Показатели	Группы хозяйств по удельному весу субсидий в выручке от реализации, %.				
	0	До 10	10–20	20–30	Свыше 30
Число хозяйств в группе	15	109	227	120	129
Средняя площадь сельскохозяйственных угодий, га	3128	3639	3664	2703	4394
Средняя численность работников на 1 хозяйство, чел.	22	31	33	39	35
Приходится пашни на 1 работника, га	97	77	73	69	68
Средняя урожайность зерновых, ц 1 га	18	21	19	22	20
Средний урожай, ц	1989	2428	2878	3413	1945
Средний привес КРС, ц	261	409	430	474	400
Удельный вес субсидий в выручке от реализации, %	0	6,89	14,88	16,99	43,7
Финансовый результат от реализации, тыс.руб.	1940	51619	184513	453952	33554
Уровень рентабельности, %	1,9	3,8	8,0	7,5	3,0
Производительность труда, тыс. руб.	474	544	563	586	276

Однако на основе группировок не представляется возможным достаточно точно количественно определить меру влияния отдельных факторов на эффективность деятельности. Выявить и выразить количественную взаимосвязь факторов, влияющих на прибыль от реализации предприятия, позволяет многофакторная корреляционная модель по данным 600 малых сельскохозяйственных предприятий Республики Башкортостан за 2009 г. Полученное в результате корреляционно-регрессионного анализа уравнение имеет вид:

$$Y = 238,86 + 27,34X_1 + 13,67X_2 - 8,39X_3 - 22,4X_4 + 4,29X_5 + 963,12X_6 + 12,36X_7 + 3,78X_8 \quad (1)$$

где  $Y$  — финансовый результат от реализации продукции, тыс.руб.;

$X_1$  — фондообеспеченность, тыс. руб.;

$X_2$  — фондовооруженность, тыс. руб.;

$X_3$  — затраты на 1 га площади, тыс.руб.;

$X_4$  — нагрузка пашни на одного работника, га;

$X_5$  — средняя оплата труда одного работника, руб.;

$X_6$  — удельный вес субсидий всех уровней в выручке от реализации, %

$X_7$  — средняя численность работников, чел.;

$X_8$  — площадь сельскохозяйственных угодий, га;

Рассмотренные группировочные факторы имеют важное значение в формировании финансового результата. Для определения значимости влияния данных факторов на финансовый результат от реализации (чистая прибыль от реализации) проведен множественный регрессионный анализ. Рассматриваемые факторы объясняют вариацию чистой прибыли на 73,2%. Наибольшая доля вариации приходится на фактор  $X_1$  — удельный вес субсидий в выручке от реализации (34,2%). Также значительная доля вариации приходится на фактор  $X_3$  — площадь сельскохозяйственных угодий (18,4%), на фактор  $X_2$  — производительность (5,5%) и на фактор  $X_4$  — урожай от 1 коровы (5,3%).

Установленные через коэффициенты регрессии количественные зависимости позволяют предвидеть размер чистой прибыли от реализации при достижении тех или иных результатов хозяйственной деятельности. Таким образом, построение и использование статистической модели чистой прибыли позволяет оказывать целенаправленное воздействие на факторы, определяющие эффективность деятельности малого сельскохозяйственного предприятия.

Представленный анализ, с точки зрения статистики, является надежным, и выявленные в его процессе производственные факторы следует рассматривать как реально воздействующие рычаги, обуславливающие уровень повышения финансового результата от реализации сельскохозяйственной продукции. Установленные через коэффициенты регрессии количественные зависимости позволяют предвидеть размер финансового результата при достижении тех или иных результатов хозяйственной деятельности, то есть малое сельскохозяйственное предприятие пользуясь данной моделью и зная объем своих производственных ресурсов, размер субсидии может спланировать результат своей производственной деятельности. Так же полученная модель поможет рассчитать резервы роста финансовых показателей реализации сельскохозяйственной продукции.

Для развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве Республики Башкортостан предлагаем:

1. Систему государственной поддержки малых форм аграрного бизнеса через товарное кредитование на начальном этапе их создания и льготное кредитование в процессе их деятельности.

2. Оптимизация организационно-экономической структуры крестьянских (фермерских) хозяйств с молочно-мясной, зерно-молочной и зерновой специализацией на основе экономико-математического моделирования.

3. Предлагаемые модели могут применяться на практике с целью формирования оптимальных производственно-экономических параметров крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Башкортостан, которые позволяют значительно повысить экономическую эффективность их деятельности за счет установления оптимального сочетания имеющихся ресурсов.

4. Обоснование системы информационно-экономической поддержки малого аграрного бизнеса через организацию агентств поддержки малого бизнеса на селе, потребительских кооперативов и социально-культурных центров.

Таким образом, сложившиеся объективные экономические и социальные условия на селе, поддержка государственными органами малого предпринимательства дают основания полагать, что малый агробизнес может стать одним из главных факторов способствующих решению сложившихся проблем на селе.

#### *Литература:*

1. Сельское хозяйство Республики Башкортостан [Текст]: стат. сборник. — Уфа: Башкортостанстат, 2011. — С. 118.
2. Республика Башкортостан в цифрах 2010 [Текст]: стат. сборник. — Уфа: Башкортостанстат, 2011. — 69 с.
3. Чатинян, Н.В. Социальные предпосылки развития предприятий малых форм бизнеса в сельском хозяйстве [Текст] / Н.В. Чатинян // Вопросы гуманитарных наук. - 2006. - № 6. — С. 28—32.

## **Воспроизводство почвенного плодородия – основа рационального землепользования в муниципальных районах (на примере Стерлитамакского района Республики Башкортостан)**

Саетгалиева Гузель Эльмировна, соискатель  
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

**В** настоящее время в Башкортостане продолжается снижение плодородия почв, ухудшается состояние пахотных земель. В республике по состоянию на 01 января 2012 года 52,4% площади пашни низко обеспечены гумусом, 19,2% — подвижным фосфором, 2,6% — обменным калием и 37,8% имеют кислую реакцию почвенной среды. Общие потери гумуса в почвах Башкортостана уже составляют около 100 млн. т, ежегодные потери гумуса достигают 3 млн. т [4].

Ухудшение качественного состояния почв, прежде всего, связано с различными видами деградации. Процессы деградации происходят и в Стерлитамакском

районе республики. Земельный фонд района составляет 222160 га. Основную долю земельного фонда занимают земли сельскохозяйственного назначения — 189902 га (85,2%), из них пашни — 129328 га (58,2%) [3].

В республике контроль за состоянием и динамикой плодородия почв осуществляется с 1965 года посредством проведения сплошного агрохимического обследования. К настоящему времени завершился 7-й цикл обследования пашни на содержание подвижного фосфора, обменного калия и кислотности и 4-й — по содержанию гумуса. По данным 1-го цикла (1967 г.) обследования, 67,8% пахотных почв были отнесены к среднеобеспеченным под-

вижным фосфором, 18,5% — к низкообеспеченным и 13,7% — к высокообеспеченным. По мере увеличения внесения удобрений усилился процесс улучшения фосфатного режима, и к 1999 году доля почв с низким содержанием фосфора составила 2,6%, со средним — 26,1% и повышенным — 71,3% (табл. 1).

Начиная с 1-го до 6-го цикла (1967—1998 гг.) агрохимического обследования наблюдается снижение доли почв с низким содержанием фосфора в почве, но в последующие годы происходило увеличение площадей с низким содержанием фосфора, что связано с объемами используемых удобрений [2].

Изменения отмечены и в содержании обменного калия в почве. К третьему циклу обследования площади со средним содержанием обменного калия составили 1,4%, а пахотные земли с повышенным содержанием увеличились до 98,6%. Но к 1993 году обследования наблюдается тенденция уменьшения доли пашни с повышенным обменным калием, что, по-видимому, обусловлено меньшим объемом вносимых удобрений. В 1993 году на каждый гектар было внесено по 58,0 кг минеральных удобрений, а в 2008 — всего 39,0 кг д.в.

К увеличению доли почв с низким содержанием питательных веществ в почве способствовало значительное сокращение объемов внесения удобрений за последние 20 лет (табл. 2).

Сплошное агрохимическое обследование почв на содержание гумуса в республике начато в 1986 году, средневзвешенное его содержание в пахотном слое по результатам последнего обследования составляет 6,6%. За исследуемый период произошло уменьшение процентного содержания гумуса с 8,8% до 6,6% [1].

В Стерлитамакском районе также наблюдается уменьшение гумуса в пахотном слое почвы. С 5-го до 7-го цикла (1991—2001 гг.) обследования произошло увеличение площадей с низким содержанием гумуса в почве. К седьмому циклу обследования (2001 г.) площади с низким содержанием гумуса составили 83,7%, со средним — 13% и только 3,3% имели повышенное содержание гумуса (табл. 3).

Таким образом, анализ данных мониторинга земель Стерлитамакского района показывает, что качественное состояние земель продолжает ухудшаться. Наблюдается постепенное уменьшение содержания фосфора, калия и гумуса в пахотном горизонте почв. С каждым годом растут площади деградированных и нарушенных земель. А это связано с про-

изводственной деятельностью человека. Ухудшение земель также связано с резким сокращением финансирования процессов мелиорации и химизации, землеустройства и природоохранных мероприятий. Существенный урон плодородию почв наносит водная и ветровая эрозии.

Проблема повышения плодородия почвы требует систематического учета питательных веществ, выносимых из почвы с урожаем, а также размеров их компенсации из различных источников. Расчет баланса питательных веществ позволяет достаточно правильно определить потребность района, хозяйства в удобрениях в соответствии с планируемой урожайностью.

Нами был рассчитан фактический баланс питательных элементов на пашне Стерлитамакского района (табл. 4).

Баланс питательных веществ нами рассчитан для определения возможного обогащения почвы теми или иными питательными веществами. Положительный баланс элементов питания способствует сохранению плодородия почвы и дальнейшему его повышению.

Как видим, в последние годы баланс питательных веществ на пашне Стерлитамакского района сложился отрицательно. Интенсивность баланса питательных веществ на пашне снизилась с 102% в 1990 г. до 69% в 2011 г. Причиной отрицательного баланса является недостаточное внесение минеральных и органических удобрений.

В среднем в Стерлитамакском районе на почву за год поступает 284 тыс. т навоза, 19 тыс. т сидерата, 205 тыс. т соломы. Но это далеко от нормы. При годовой потребности в органических удобрениях 758 тыс. т, дефицит органических удобрений составляет 250 тыс. т. Расчетами установлено, что для покрытия выноса питательных веществ на почвах района необходимо ежегодно вносить 4900 т азота, 5900 т фосфора и 4200 т калия. Ежегодно необходимо проводить известкование на площади 8200 га нормой извести 6 т/га.

Внесение органического удобрения — дорогостоящее мероприятие и малые объемы внесения не могут в настоящее время обеспечить благоприятный баланс органического вещества в почве. Поэтому реальными путями воспроизводства гумусного состояния почв является внесение сидератов и увеличение площадей под многолетними травами. Требуется активное использование почвозащитной ресурсосберегающей технологии земледелия No-Till, которая позволяет снизить эрозию почвы на 90–95%, способствует воспроизводству почвенного плодородия.

#### Литература:

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Республике Башкортостан [Текст]: ФГУП «ФКЦ «Земля», 2011. — 236 с.
2. Ишемьяров А.Ш. Качественная оценка земель [Текст]: учебник / А.Ш. Ишемьяров. — Ульяновск, 1985. — 58 с.
3. Официальный сайт Стерлитамакского района Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sterlitamakadm.ru/> 20.09.2012.
4. Чанышев И.О. Оптимизация сельскохозяйственного землепользования в Республике Башкортостан [Текст]: учебник / И.О. Чанышев, А.Х. Мукатанов, Р.С. Кираев // — М.: Наука, 2008. — 320 с.



Таблица 1

Изменение структуры пашни Стерлитамакского района с различным содержанием подвижного фосфора и обменного калия в пахотном слое почвы, % от пашни

Циклы об- следования, годы	Распределение почв по группам обеспеченности, %						Средневзвешенное содержание в почве, мг/кг	
	низкое		среднее		повышенное			
	фосфор	калий	фосфор	калий	фосфор	калий	фосфор	калий
I – 1967	18,5	1,6	67,8	3,3	13,7	95,1	74	129
II – 1974	23,4	0,2	67,3	1,6	9,3	98,2	71	126
III – 1982	13,0	-	62,5	1,4	24,5	98,6	86	129
IV – 1988	5,1	0,1	32,5	3,6	62,4	96,3	119	158
V – 1993	3,0	0,1	26,6	4,9	70,4	95,0	133	155
VI – 1998	2,6	0,2	26,1	2,9	71,3	96,9	132	153
VII – 2003	10,2	0,3	28,4	2,9	61,4	96,8	129	180

Таблица 2

Динамика применения удобрений в хозяйствах Стерлитамакского района

Удобрения	Годы								
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Органические, т/га	1,0	1,9	1,7	2,5	2,7	1,9	4,3	4,1	4,6
Минеральные, кг д.в./га	16,0	38,0	41,0	94,0	64,0	58,0	62,0	31,0	39,0
Известкование, тыс. га	-	-	2,7	3,9	4,4	2,7	2,1	-	2,6

Таблица 3

Изменение структуры пашни Стерлитамакского района с различным содержанием гумуса в пахотном слое почвы, % от пашни

Циклы обследования	Распределение почв по группам обеспеченности, %		
	низкая	среднее	повышенное
IV – 1988	20,3	40,1	39,5
V – 1991	49,1	31,7	19,2
VI – 1996	44,1	43,9	20,0
VII – 2001	83,7	13,0	3,3

Таблица 4

Мониторинг питательных веществ на пашне Стерлитамакского района

Показатели	Годы					
	1990	1995	2000	2005	2009	2011
Урожайность зерновых культур, ц/га	21,5	17,1	22,2	25,1	42,3	35,4
Вынос питательных веществ, кг/га	138	110	172	161	271	226
Поступление питательных веществ: с удобрениями, кг/га	90	77	104	71	136	85
с растительными остатками, кг/га	51	45	52	55	77	64
Поступило всего, кг/га	141	122	156	126	213	149,1
Баланс, кг/га	+3	+12	-16	-35	-58	-77,4
Интенсивность баланса, %	102	111	110	78	79	69

## 16. ДЕМОГРАФИЯ

### Faits Marquants de la Strategie Nationale pour L'integration des Gitanes en Bulgarie

Велковска Гена Цветкова, доктор по економике, главный ассистент  
Тракийский университет (Болгария)

Velkovska Gena Tsvetkova  
Docteur en économie, professeur,  
Trakia Université – Stara Zagora Département d'économie, Bulgari

#### Introduction

République de Bulgarie mener systématique et ciblée politique démographique visant à la création d'un tel modèle démographique qui non seulement assure la continuité entre les générations en fonction de leur mouvement naturel, mais aussi en intégrant activement les groupes marginalisés.

Sujet de ce rapport est l'intégration nationale stratégique de la communauté gitan pour la période 2012–2020

L'objet de ce rapport est marginale communauté rom, sa place dans les processus démographiques et leur intégration.

Le principal objectif de ce rapport est d'analyser les orientations stratégiques de la politique de l'Etat pour l'intégration des priorités de la communauté gitan marginaux, les orientations et les participants à ces processus.

En application de la politique en cours en Europe et en bulgare sur l'intégration des gitanes en mai 2012, le gouvernement bulgare a adopté une stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes pour la période 2012–2020

#### 1. Commentaires généraux

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) était un document-cadre politique qui définit les lignes directrices pour la mise en œuvre de la politique d'intégration sociale des gitanes. Suivant le cadre de l'Union européenne pour la stratégie nationale pour les gitanes, en utilisant le nom de gitane, ainsi que résumant les citoyens bulgares en plus vulnérables socio-économiques défavorisés qui s'identifient en tant que gitanes et les citoyens dans une situation similaire à la population environnante définie en tant que telle, indépendamment de leur auto.

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) est un document stratégique, l'expression de la volonté politique du gouvernement du développement européen de la Bulgarie, selon le Programme national de réforme de la Bulgarie (2011–2015)

et le Plan national action avec la «Décennie de l'inclusion des gitanes 2005–2015». Préparé en conformité avec les documents stratégiques et opérationnels l des institutions responsables nationalistes — le Ministère de l'Education et des Sciences, le Ministère de la Santé, Ministère du Développement régional et des Travaux publics, ministère du Travail et social, ministère de la Culture, Ministère de l'Intérieur travail, la Commission pour la protection contre la discrimination, et plus encore mise en œuvre de la politique nationale visant à améliorer la qualité de vie et d'assurer l'égalité des chances pour les citoyens bulgares.

La stratégie applique une approche intégrée de citoyens vulnérables ciblés d'origine rom qui s'appliquent à l'intérieur d'une stratégie commune de lutte contre la pauvreté et l'exclusion, et pas obstacle à l'octroi d'un soutien pour les personnes défavorisées à d'autres groupes ethniques.

La stratégie s'appuie sur les réalisations de la durée de dix ans du programme-cadre pour l'intégration équitable des gitanes dans la société bulgare et comprend pleinement développé, mis à jour et adopté le 12 mai 2010, le Conseil des ministres de l' nationale document stratégique Bulgarie: Programme-cadre pour l'intégration des gitanes en Bulgarie Société 2010–2020, qui est le résultat des discussions de la communauté rom, la société civile, les institutions gouvernementales responsables et des universitaires.

Stratégie correspond aux normes internationales relatives aux droits de l'homme et les droits des personnes appartenant à des minorités: Les instruments internationaux Organisation des Nations Unies concernant le respect des droits de l'homme, à laquelle la Bulgarie a rejoint: Pacte international relatif aux droits civils et politiques, 1966 (en vigueur pour la République de Bulgarie 1970) Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels, 1966 (en vigueur pour la République de Bulgarie 1970) Convention internationale sur l'élimination de toutes les formes de discrimination raciale, 1966 (en vigueur pour la République de Bulgarie 1992), Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, 1979 (en vigueur pour la République de Bulgarie

1982); Convention relative aux droits de l'enfant en 1989 (en vigueur pour la République de Bulgarie 1991) et d'autres.

La stratégie est guidée par les principes de la politique-cadre de l'Union européenne pour la protection des droits de l'homme, de respecter le principe de l'égalité des chances pour tous les citoyens et non-discrimination fondée sur divers motifs, dont l'origine ethnique, comme la directive 2000/43/CE du 29 Juin 2000 portant application du principe de l'égalité de traitement entre les personnes sans distinction de race ou d'origine ethnique, de la directive 2000/78/CE établissant un cadre général pour l'égalité de traitement en matière d'emploi et de profession, la Charte des droits fondamentaux, etc.

La stratégie est en ligne avec l'évolution des politiques européennes sur l'intégration des gitanes, en tenant compte des recommandations énoncées dans la communication de la Commission européenne sur Avril 5, 2011 – Cadre de l'Union européenne entre les stratégies nationales d'intégration des gitanes en 2020, et les conclusions du Conseil de l'Union européenne adoptée le 19 mai 2011, les Principes de base communs pour l'inclusion des gitanes, adoptées par le Conseil de l'Union européenne 06/08/2009, avec nécessité de redoubler d'efforts signalés par les gouvernements pour obtenir des résultats visibles des actions d'intégration contre la communauté rom avec les instruments de la politique européenne et les arrangements institutionnels, les programmes et les initiatives, les résultats d'exploitation au sein de la Plate-forme européenne pour l'inclusion des gitanes, Sommet européen sur les gitanes, Communication de la Commission au Parlement européen Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions – Non-discrimination et égalité: un engagement renouvelé {SEC (2008) 2172} en Juillet 2008, Conclusions du Conseil des ministres européens de l'inclusion des gitanes 08/12/2008 Résolution du Parlement européen du 11.03.2009 sur la situation sociale des gitanes et l'amélioration de leur accès au marché du travail dans l'Union européenne entre E (2008/2137 \ INI), Résolution du Parlement européen du 01.06.2006 sur la situation femmes gitanes dans l'Union européenne, Résolution du Parlement européen du 28.04.2005 sur la situation des gitanes dans l'Union européenne.

La stratégie est en accord avec la Convention-cadre pour la protection des minorités nationales du Conseil de l'Europe. Conformément à la recommandation du Comité des Ministres du Conseil de l'Europe d'adopter une approche d'engager une action positive à l'égard de la communauté rom, il est essentiel que cela soit fait en termes de transparence dans leur mise en œuvre, en cas de consentement du public et dans le respect de la démocratie principes dans le pays.

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) a signalé la situation des gitanes dans les termes les pays socio-économiques et démographiques. Reçoit et combine un objectif de documents stratégiques et les mesures de documents stratégiques dans

le domaine de l'intégration des gitanes en tant que: Stratégie pour l'intégration scolaire des enfants et des élèves des minorités ethniques, la stratégie de la santé pour des minorités ethniques désavantagées 2005–2015, Programme national pour l'amélioration des conditions de vie des gitanes en Bulgarie pour la période 2005–2015

La stratégie couvre la période allant jusqu'à 2020 compris. La mise en œuvre opérationnelle de la stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) est mise en œuvre par le plan d'action, mis en œuvre en deux périodes. La première période, 2012–2014, la fin de la mise en œuvre du Plan d'action national pour l'initiative «Décennie de l'inclusion des gitanes 2005–2015» internationale, mis à jour en 2011, en vue de son achèvement (Février 2, 2015) fournit une analyse complète de la période de rendement.

La deuxième période, 2014–2020, couvre la prochaine période de programmation de l'Union européenne au titre des programmes opérationnels pour la Bulgarie à un soutien financier par le biais des instruments de l'Union européenne. Afin d'assurer l'efficacité et la durabilité des mesures fournir un réexamen intermédiaire / mise à jour de plan d'action en 2017

Après 2020, la stratégie peut être étendue, complétée ou modifiée, en fonction des résultats, les réalités politiques existantes, sociales et économiques et de nouveaux défis.

## 2. Objectif stratégique et les principes directeurs

L'objectif stratégique est associée à la création de conditions pour l'intégration des gitanes et de la position bulgare citoyens vulnérables que les autres groupes ethniques à la vie sociale et économique en fournissant l'égalité des chances et l'égalité d'accès aux droits, avantages, produits et services dans toute la société régions et l'amélioration de la qualité de vie tout en respectant les principes d'égalité et de non-discrimination.

Diriger la mise en œuvre des dix principes de base communs de stratégie pour l'inclusion des gitanes adoptées par le Conseil de l'UE du 06/08/2009 sur:

- Constructives, des politiques pragmatiques et non discriminatoires
- Explicite, Janvier CSG certain mais non exclusif de ciblage
- Approche interculturelle
- Affilier la majorité
- Prise de conscience de la dimension de genre de cette égalité
- Transfert des politiques fondées sur
- Et l'aide des outils de l'Union européenne
- L'implication des autorités régionales et locales
- Participation de la société civile
- La participation active des gitanes

Ces principes sont la base pour la formulation, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des politiques d'intégration des

gitanes. Ils favorisent une approche constructive, des politiques pragmatiques et non discriminatoires, l'approche de l'approche interculturelle mesures positives, cela n'empêche pas leur application à d'autres citoyens vulnérables appartenant à des groupes ethniques. En compte les besoins et la situation des femmes gitanes. Ces principes portent sur les facteurs clés de succès tels que le transfert des meilleures pratiques éprouvées, l'utilisation d'outils (législatifs, financiers et de coordination) la participation communautaire des autorités régionales et locales, l'implication de la société civile et la participation active des gitanes.

Aspects horizontaux de la stratégie reflète: politiques visant à intégrer les gitanes et d'autres groupes défavorisés ethniques, qui font partie intégrante de la politique nationale pour le bien-être du peuple bulgare.

La stratégie combine les documents existants et des plans stratégiques de développement pour les différents secteurs pour améliorer les synergies et les complémentarités des activités prévues. Assurer une gestion intégrée des politiques sectorielles augmentera l'impact de leur mise en œuvre. Les activités des différents domaines prioritaires seront mises en œuvre grâce à la complémentarité de ces approches:

- L'intégration des droits, des obligations, des besoins et des problèmes des gitanes dans les administrations publiques et les politiques sectorielles (intégration). Assurer l'égalité effective d'accès à des espaces publics.
- Promotion d'actions positives pour faire face aux diverses formes d'inégalité dans tous les secteurs de la société. Promouvoir attitudes positives du public envers les gitanes.
- Promouvoir une action positive pour surmonter les pratiques traditionnelles dans la communauté rom, impliquant les droits des femmes et des enfants.
- Approche territoriale intégrée que le principe de territorialité à la fois prendre en commun des ressources et des priorités différentes adaptées aux conditions et aux besoins locaux, y compris ceux qui en ont besoin pour réaliser un changement visible dans un endroit particulier /quartier, hameau/.

### **3. Les priorités de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020)**

#### **3.1. Éducation**

Objectif opérationnel: la couverture des enfants gitanes dans le système éducatif, une éducation de qualité dans un environnement d'apprentissage multiculturel

Objectifs de rendement:

- Garantir le droit d'accès égal à une éducation de qualité, y compris l'intégration des enfants roms dans les écoles ethniquement mixtes et les écoles maternelles.
- L'amélioration de la qualité de l'éducation dans les écoles et jardins d'enfants séparés dans les quartiers gitanes grandes et les zones rurales, où la plupart des enfants roms apprendre.
- Formation dans un esprit de tolérance et de non-discrimination dans les écoles maternelles et les écoles préserver

et développer l'identité culturelle des enfants et des élèves d'origine rom.

- Prévention du décrochage scolaire et l'alphabétisation des adultes analphabètes et illettrés gitanes.
- La mise en œuvre des diverses formes et des programmes pour les enfants ayant des difficultés et des déficits d'apprentissage et de décrocheurs scolaires à la réintégration.
- Inclusion et d'acceptation des parents gitanes au processus éducatif et d'améliorer leur participation à la vie scolaire.
- Amélioration des installations d'enseignement pour une éducation de qualité à travers la formation des spécialistes de la pédagogie d'interagir dans un environnement éducatif multiculturel, la compétence interculturelle chez les directeurs, les enseignants et autres professionnels de l'éducation.

— Présentation de la pratique du système éducatif médiateur des classes préparatoires et l'enseignement secondaire.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Ministère de l'Éducation et de la Science est la principale institution chargée de la mise en œuvre des objectifs de la Stratégie de priorité «Éducation».

La mise en œuvre des mesures relevant de la priorité «éducation» contribuera à la part cible 4 nationale «de jeunes en décrochage scolaire de 11 % d'ici à 2020 et la part des 30–34 ans diplômés du supérieur — 36 % d'ici 2020» et indirectement contribuer à l'objectif national de 5 «Réduire le nombre de personnes vivant dans la pauvreté par 260.000 personnes.» Objectifs nationaux sont fixés dans le programme national de réforme, la mise en œuvre d'une stratégie «Europe 2020».

#### **3.2. Santé**

Objectif opérationnel: Assurer un accès égal aux services de santé de qualité et des programmes de prévention

Objectifs de rendement:

- Les soins préventifs en matière de santé maternelle et infantile.
- Assurer un accès égal aux services de santé pour les personnes défavorisées appartenant à des minorités ethniques.
- Augmenter le nombre d'enseignants qualifiés gitanes travaillant dans le système de santé. Développement de la médiation et d'autres formes de travail et dans la communauté (centres de santé sociale, etc.).
- Améliorer la connaissance de la santé et de l'accès à l'information de santé.
- Extension de la couverture de santé défavorisé, les minorités ethniques, par des initiatives législatives sur les soins de santé des pauvres, y compris les chômeurs de longue durée.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Le ministère de la Santé est l'institution chef de file responsable de la mise en œuvre des objectifs de la stratégie de la priorité «Santé».

#### **3.3. Logement**

Objectif opérationnel: Améliorer les conditions de vie, y compris l'infrastructure technique sous-jacente

Objectifs de rendement:

- Améliorer les conditions de vie dans les quartiers avec la population rom compacte destinée à offrir un environnement de vie moderne.

- Désignation de nouveaux domaines du logement, des possibilités, et la dévolution des quartiers gitanes compacts.

- Continuer le processus par lequel les plans cadastraux et les registres afin de couvrir les zones à population rom compact et identifié des domaines nouveaux en matière de logement.

- Mise à jour /préparation des plans détaillés des zones existantes et nouvellement désigné.

- Conception et construction de l'infrastructure physique — l'eau, les égouts, le réseau routier et les services publics, et d'autres.

- Construction, mise à disposition de logements sociaux.

- Assurer un logement adéquat alternatif en cas d'expulsion de familles gitanes de leur foyer pour vivre dans des activités illégales ou une menace pour leur sécurité et leur santé.

- Améliorer et complétant la loi sur le logement.

- Construction /reconstruction des infrastructures sociales de l'éducation, de la culture et plus encore.

- Développer une attitude de responsabilité et de diligence dans la fourniture du droit d'utiliser la propriété. La participation des ONG et des personnalités éminentes de la communauté locale pour construire une des comportements modernes.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Ministère du Développement régional et des Travaux publics est la principale institution chargée de la mise en œuvre des objectifs de la Stratégie de priorité «Améliorer les conditions de logement.»

### 3.4. Emploi

Objectif opérationnel: Améliorer l'accès des gitanes au marché du travail et l'augmentation de la part de l'emploi chez eux.

Objectifs de rendement:

- Assurance de accéder Roma au marché du travail et une variété d'outils et initiatives pour l'auto-emploi. Qualification et le recyclage des chômeurs gitanes et utilisé en conformité avec les professions en demande dans le marché du travail.

- Encourager la formation professionnelle pour les chômeurs pour les compétences clés.

- Promouvoir l'esprit d'entreprise, le démarrage et la gestion d'une entreprise.

- Des mécanismes spécifiques pour assurer l'emploi durable des gitanes en âge de travailler avec les représentants des employeurs, des syndicats, des municipalités et des organisations de la communauté rom

- Promouvoir le dialogue social et civil à l'appui de l'emploi des gitanes.

- L'introduction de mécanismes juridiques et écono-

miques pour inciter les employeurs à embaucher des personnes d'origine gitanes, incl. mettant en place des mécanismes de responsabilité sociale des entreprises, l'emploi subventionné et plus encore.

- L'activation de chômeurs de longue durée et les personnes économiquement inactives par la promotion de la médiation du travail.

- Promouvoir l'emploi des emplois verts en subventionnant des emplois dans des activités environnementales pour créer des emplois de qualité et de protection de l'environnement.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Ministère du Travail et social est une institution de premier plan chargé de la mise en œuvre des objectifs de la Stratégie de priorité «Emploi».

Mise en œuvre de mesures de priorité «emploi» d'avantage la National Objectif 1 «Atteindre le taux de 76 % de l'emploi pour la population de 20 ans — '64 Pour 2020. « Parallèlement à la mise en œuvre des mesures prioritaires complémentaires «éducation» vise à élever le niveau de compétences de la main-d'œuvre, la compétence et les travailleurs peu qualifiés contribueront à la réduction de la pauvreté pour les travailleurs et leurs familles et pour atteindre l'objectif national de 5 «Réduire le nombre de personnes vivant dans la pauvreté par 260 mille personnes. «

### 3.5. Primauté du droit et la non-discrimination

Objectif opérationnel: la sauvegarde des droits des citoyens, en mettant l'accent sur les femmes et les enfants, la protection de l'ordre public, la prévention et la lutte contre l'intolérance et les «discours de haine».

Objectifs de rendement:

- Des garanties accrues pour la protection effective des droits des citoyens bulgares milieux vulnérables appartenant à des groupes ethniques différents.

- Mise en œuvre efficace des politiques d'intégration des Roms pour atteindre l'égalité, une vie décente et de participer pleinement à la société.

- Surmonter les obstacles culturels à la communication et toutes les formes de comportements discriminatoires.

- La promotion des relations interethniques tolérantes à travers toutes les formes et le sport.

- Développer une culture de l'égalité des femmes gitanes. Promouvoir la pleine participation personnelle, sociale et économique dans la société.

- Entreprendre ciblées et novatrices de services intégrés pour renforcer la capacité des parents à soutenir les familles vulnérables, l'amélioration de la parentalité et la protection des droits des enfants.

- Améliorer la sensibilisation des institutions et du public et de l'intolérance de la discrimination et de «discours de haine». Priorité des mesures pour prévenir la radicalisation des motifs ethniques, en particulier pendant l'adolescence.

- Accroître la capacité des organismes d'application de la loi dans la lutte contre la criminalité et à la discrimination, à la violence ou à la haine fondée sur l'ethnicité.



— Des efforts accrus pour lutter contre la traite des êtres humains à travers la mise en œuvre effective de l'Organisation des Nations Unies, le Conseil de l'Europe et de l'Union Européenne et l'utilisation de l'Union Européenne en vigueur entre les outils électroniques.

— Relever la culture juridique en ce qui concerne l'acquisition, l'utilisation et le stockage de documents personnels bulgares.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Pour la mise en œuvre des mesures prioritaires «Etat de droit et la non-discrimination» des institutions gouvernementales responsables, agences, la Commission pour la protection contre la discrimination, les organes consultatifs et autres. Selon leurs capacités.

### 3.6. Culture et médias

#### 3.6.1. Culture

Objectif opérationnel: Pour créer les conditions d'égalité d'accès des gitans à la vie publique et la préservation culturelle et le développement de la culture rom traditionnelle et la créativité

Objectifs de rendement:

- Préservation et la promotion de la culture traditionnelle des gitans;
- Développement d'amateur d'art gitans comme une condition sine qua non pour le développement professionnel et la mise en œuvre;
- La stimulation de la communauté rom à participer activement à la vie culturelle publique.

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans le Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Le ministère de la Culture est une institution de premier plan dans la mise en œuvre des objectifs de la stratégie de la priorité «Culture».

#### 3.6.2. Médias

Objectif opérationnel: Créer les conditions d'une représentation équitable de la communauté rom, changer l'image négative des gitans et des actes contre des «discours de haine» dans la presse écrite et les médias électroniques.

Objectifs de rendement:

- Présentation de la communauté rom — problèmes, les traditions, la culture et l'art contemporain dans toutes les sphères de la vie publique impression et les médias électroniques;
- Encourager, motivant et stimulant Journalistes gitans travaillant dans les médias;
- La lutte contre le «discours de haine» dans la presse écrite et les médias électroniques.

Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration est une institution de premier plan dans la mise en œuvre des objectifs de 'Media' la priorité stratégie, en collaboration avec la commission de la culture, de la société civile et des médias de l'Assemblée nationale, Conseil de la radiodiffusion, la Commission pour la protection contre la discrimination Médiateur de la République de Bulgarie et des médias sociaux — La Télévision nationale

bulgare, la Radio nationale bulgare et l'Agence Nouvelles bulgare, le Conseil national de déontologie journalistique (Commission pour la presse de la Commission d'éthique et de déontologie journalistique dans les médias électroniques).

Mesures pour atteindre les objectifs fixés dans la stratégie de communication des médias de plan d'action.

### 3.7. Mécanismes pour la mise en œuvre de la politique d'intégration

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitans (2012–2020) fait partie intégrante de la stratégie globale du gouvernement pour obtenir un changement réel dans la vie de tous les citoyens bulgares. Le gouvernement poursuit une politique visant à encourager les investissements dans le développement et l'amélioration du peuple et leur participation active à surmonter les obstacles existants.

Organisation de la mise en œuvre des politiques d'intégration des gitans est construite sur une utilisation efficace et ciblée des ressources au niveau national, régional et local ainsi qu'au niveau européen découlant de l'adhésion à l'Union européenne entre E et l'accès aux structures et le Fonds de cohésion.

Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitans (2012–2020) au niveau opérationnel à travers le Plan d'action pour la mise en œuvre de la stratégie (qui jusqu'en 2014 a été mis à jour Plan national d'action pour l'initiative «Décennie internationale de l'inclusion des gitans 2005–2015»). Le plan d'action est ouvert à réagir avec souplesse aux changements si nécessaire et sous réserve des procédures budgétaires appropriées.

Coordination et suivi de la stratégie et de l'action Lana P est réalisée par le Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration. Le Secrétariat s'assure que le Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration dans les aspects d'information, d'analyse, administratif et technique.

Dans l'ordre opératoire toutes les mesures pour la mise en œuvre de la stratégie et des mesures M d'action Lana, y compris fourniture de ressources coordonné, coordonné et approuvé par le Vice-Premier Ministre, Président du Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration et coordinateur national de l'Initiative internationale «Décennie de l'inclusion des gitans 2005–2015».

— L'amélioration de la répartition des responsabilités de gestion entre le pouvoir exécutif:

Gestion et coordination de l'institution Conseil National de coopération sur les questions ethniques et de l'intégration, représentée par son Président et assisté par son secrétariat.

Agence d'exécution est responsable de l'amélioration du mécanisme de coordination inter-institutionnelle dans la formulation, l'exécution, le suivi et l'évaluation de la politique d'intégration, mesures sur les priorités de la mise en œuvre intégrale du Plan d'action pour mettre en œuvre la Stratégie.

Développer et maintenir la capacité administrative nécessaire à clé spécialisée institutions gouvernementales et des dépenses secondaires en confiant certaines fonctions des di-

visions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre de la politique d'intégration ainsi que la formation d'unités spécialisées. Les principaux ministères de tutelle et les autorités responsables de la mise à jour des documents thématiques opérationnelles pour l'intégration des gitanes, la mise en œuvre du projet de mesures, le suivi, l'évaluation et les rapports du Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Développer et maintenir la capacité administrative nécessaire à clé l'autorité de gestion et deuxième unités dépendantes niveau en attribuant des rôles et des responsabilités spécifiques.

Formation de la capacité administrative dans les structures de l'administration régionale en assignant certaines fonctions des divisions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre de la politique nationale en matière d'intégration des gitanes. Chaque administration de district devrait être affectée au moins un salarié dont la principale pouvoirs sont liés à la politique d'intégration.

— Améliorer les mécanismes de coordination avec la société civile à travers le fonctionnement de:

Conseil national de coopération sur les ministres des affaires ethniques et de l'intégration.

Commission pour l'intégration des gitanes au sein du Conseil national pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Structures et mécanismes consultatifs avec la société civile aux ministères, gouverneurs de province et les autorités locales et leur formation sera systématiquement encouragés.

Coopération avec des organisations religieuses légitimes.

— Y compris les municipalités dans la mise en œuvre des politiques d'intégration des gitanes à travers:

Développé en collaboration avec des représentants de la communauté rom locale et l'acceptation par les conseils municipaux des plans d'action spécifiques annuels pour les priorités de la Stratégie nationale pour l'intégration des gitanes en Bulgarie (2012–2020). Ces plans doivent être ressource sécurisée.

Délégation d'activités soutenues par leur des fonds aux municipalités pour l'intégration des gitanes au niveau municipal.

Mise en place d'une consultation appropriée et des mécanismes de coordination avec la participation des structures civiles.

Formation de la capacité administrative dans l'administration municipale en assignant certaines fonctions des divisions, départements, unités ou d'experts chargés de la mise en œuvre des politiques d'intégration. Nomination des experts municipaux sur les questions ethniques et de l'intégration le cas échéant.

— Le soutien financier des politiques et programmes d'intégration grâce au financement provenant du budget de l'Etat, les fonds de l'UE et d'autres sources.

Le financement de la mise en œuvre des activités prévues dans le Plan d'action national pour la «Décennie de l'inclu-

sion des gitanes 2005–2015» et le Plan d'action pour la mise en œuvre de la stratégie est mise en œuvre à travers:

Le soutien financier dans le cadre des budgets des ministères et institutions, avec des fonds d'affectation spéciale, la mise en œuvre des politiques d'intégration

Régimes, les fonds pour les municipalités de la subvention totale pour les mandats d'Etat, le développement et la mise en œuvre des programmes municipaux cohérents avec les priorités politiques pour l'intégration des gitanes.

Encourager les municipalités à financer la mise en œuvre de mesures et d'initiatives par les budgets municipaux au détriment de nos propres revenus, et en partenariat avec les ONG.

Le financement des projets dans le cadre des programmes opérationnels thématiques par les Fonds structurels et le Fonds de cohésion.

Financement de projets et de co-financement au titre des programmes thématiques de l'Union européenne, Banque mondiale, l'Organisation des Nations Unies, le Conseil de l'Europe et d'autres.

Intégrer adéquatement les besoins et les problèmes de l'accord de partenariat gitane pour l'investissement et le développement dans le nouveau cadre financier pluriannuel pour la période 2014–2020 et les priorités des programmes opérationnels à l'appui financier par le biais des instruments de l'Union européenne.

— Plan de communication totale pour soutenir la mise en œuvre des politiques d'intégration.

Informé le public sur la mise en œuvre des politiques d'intégration sont mis en œuvre par un plan de communication. Le plan de communication sera mis en œuvre par le Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration, des agences gouvernementales spécialisées et des organisations de la société civile.

### 3.8. Suivi de la mise en œuvre

Évaluation de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) se fait en surveillant la mise en œuvre du Plan d'action national pour la «Décennie de l'inclusion des gitanes 2005–2015» en 2014 pour Plan d'action La mise en œuvre de la Stratégie 2020, la progression est signalée dans le rapport administratif et n'exclut pas l'application d'autres formes de suivi et d'évaluation.

Le but de la surveillance est par la collecte et l'analyse systématiques d'informations pour contrôler la réalisation des résultats mesurables dans la mise en œuvre de mesures de planification document, et faire participer activement les parties prenantes dans la mise en œuvre de la surveillance et de l'évaluation:

D'avancement sur la mise en œuvre des activités prévues sur les priorités du plan figurent dans le rapport de suivi administratif.

Le Secrétariat du Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration de coordonner et résumer les informations obtenues dans le rapport.

L'examen du rapport se fait au sein de la Commission

pour l'intégration des gitanes et des institutions impliquées dans la mise en œuvre de plan d'action.

Le rapport à l'approbation du Conseil National pour la coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

Le rapport a été adopté par le Conseil des Ministres.

Ministres soumet pour approbation à l'Assemblée nationale un rapport annuel sur la mise en œuvre de la stratégie en Avril 20 de l'année prochaine.

### **Conclusion**

Pour la mise en œuvre de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020) est indispensable coopération de toutes les institutions directement concernées aux niveaux national, régional et local avec des représentants d'ONG et de la communauté rom.

Assurer la participation active des gitanes est essentielle.

En tant que participants, non seulement dans l'articulation et la mise en œuvre des politiques d'intégration des gitanes, mais dans toutes les autres politiques, ils contribuent à la société. Leur inclusion dans chaque étape de la conception, de la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des politiques au niveau enrichit tous les termes d'intérêts de la communauté et de l'expertise des experts qui travaillent sur les gitanes. Il faut pour cela encourager la participation à l'administration de la communauté rom et d'assurer la participation effective des Roms dans tous les domaines prioritaires

de la stratégie.

En conclusion, je tiens à dire que, au début Août 2012 Évaluation de l'arthrite er projet global des communautés marginalisées «Développement de mesures complexes pour l'intégration des communautés les plus marginalisées au sein des minorités ethniques en mettant l'accent sur les gitanes» Il a été créé en Programme opérationnel «Développement des ressources humaines» et est co-financé par le Fonds social européen.

La réalisation de ce projet est extrêmement important, car à travers elle les premières étapes de la mise en œuvre de la Stratégie nationale de la République de Bulgarie pour l'intégration des gitanes (2012–2020). Objectif principal du projet est d'identifier les communautés les plus marginalisées minorités ethniques sur la base de critères territoriaux (cartographie). Sur cette base sera préparé évaluation exhaustive qui contribuera à l'élaboration de mesures adéquates pour l'intégration des personnes appartenant à ces groupes. Autres principaux objectifs sont les suivants: évaluation des mesures existantes et programme de formation pour les employés dans les administrations centrales et locales.

Le projet «Développement de mesures complexes pour l'intégration des communautés les plus marginalisées au sein des minorités ethniques en mettant l'accent sur les gitanes» est pour la période Août 2011 – Octobre 2013 Budget est près de 800.000 Levs et mis en œuvre conjointement avec le Conseil National de coopération sur les questions ethniques et de l'intégration.

### **Références:**

1. [www.amalipe.com/](http://www.amalipe.com/)
2. [www.bas.bg/](http://www.bas.bg/)
3. [www.bg.wikipedia.org](http://www.bg.wikipedia.org)
4. [www.ec.europa.eu/enlargement/how-does-it-work/financial-assistance/phare/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/enlargement/how-does-it-work/financial-assistance/phare/index_en.htm)
5. [www.ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=bg](http://www.ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=bg)
6. [www.ec.europa.eu/europe2020/index\\_bg.htm](http://www.ec.europa.eu/europe2020/index_bg.htm)
7. [www.ec.europa.eu/eurostat/](http://www.ec.europa.eu/eurostat/)
8. [www.ec.europa.eu/index\\_bg.htm](http://www.ec.europa.eu/index_bg.htm)
9. [www.euromanet.eu/](http://www.euromanet.eu/)
10. [www.europa.eu/index\\_bg.htm](http://www.europa.eu/index_bg.htm)
11. [www.mlsp.government.bg/](http://www.mlsp.government.bg/)
12. [www.nccedi.government.bg/page.php?category=63](http://www.nccedi.government.bg/page.php?category=63)
13. [www.nsi.bg/](http://www.nsi.bg/)
14. [www.ophrd.government.bg/](http://www.ophrd.government.bg/)
15. [www.romadecade.org/](http://www.romadecade.org/)
16. [www.strategy.bg/FileHandler.ashx?fileId=650](http://www.strategy.bg/FileHandler.ashx?fileId=650)
17. [www.un.org/](http://www.un.org/)
18. [www.worldbank.bg/bg](http://www.worldbank.bg/bg)

## 18. ТУРИЗМ

### Инвестирование инноваций в индустрии туризма

Маклашина Лариса Рудольфовна, аспирант  
Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

*Инновации в индустрии туризма — это разработка, создание новых туристских продуктов с применением достижений науки, техники, IT-технологий, а также передового опыта в областях управления и маркетинга, внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов, повысить социально-экономическое развитие и туристскую привлекательность страны и регионов. Для развития индустрии туризма и смежных отраслей экономики является первоочередная задача государства и бизнеса — создание благоприятных инвестиционных условий для создания инновационных туристских продуктов.*

**Ключевые слова:** инновации, инвестиции, инновационная стратегия, туристский продукт, рынок туристских услуг, туризм.

### Investing in innovation in the tourism industry

**Keywords:** innovation, innovation system, innovation strategy, tourist products, the market of tourist services, tourism.

Ключевым фактором экономического роста и улучшения жизни населения является широкое внедрение в хозяйственный оборот инновационных продуктов и технологий. Развитие инновационного бизнеса является одним из приоритетных направлений российской экономики. Российское правительство ведет активную работу по государственной поддержке инновационного предпринимательства.

В утвержденных президентом РФ Основах политики Российской Федерации и области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу в качестве важнейшей задачи этой политики, неотъемлемой части экономической политики государства определено формирование национальной инновационной системы (НИС): «Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций и научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.» [1].

Основными направлениями формирования национальной инновационной системы определены:

- создание благоприятной экономической и правовой среды (создание благоприятного инвестиционного климата);
- построение инновационной инфраструктуры;

— совершенствование организационно — экономического механизма государственного содействия коммерциализации результатов научно исследовательских и экспериментальных разработок.

По данным органов статистики, доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме реализованной продукции составляла в России в последние годы около 5 %, а доля вновь внедренных или подвергавшихся значительным изменениям инновационных товаров, новых для рынка — менее 0,5 % [5.с. 29]. Расходы на НИОКР у ведущих стран Запада составляют 2—3 % ВВП, у США — 2,7 %, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль расходы достигает 3,5—4,5 % ВВП. У России этот показатель составляет примерно 1 % ВВП. [6] По данным центра исследований и статистики науки (ЦИСН) только 5—6 % российских промышленных предприятий ведут разработки и внедрение технологических инноваций. В начале 80-х годов прошлого столетия таких предприятий было 60—70 %. [4.с. 170].

В 70-х годах XX века в ведущих промышленно развитых странах были приняты законы, которые стимулировали как государственную деятельность, так и деятельность предпринимателей, направленную на развитие профессионального и интеллектуального потенциала рабочей силы. Так, в Японии была внедрена система «постоянных маленьких улучшений», названная Кайзен. Она направлена на систематическое развитие потенциала предприятий с целью достижения более высоких стан-

дартов жизнедеятельности фирмы и личности. В США широкое звучание приобрела система сбалансированных показателей, позволяющая находить потенциальные возможности развития фирмы и использовать их для инновационного прорыва.

В Китае, например до 70 % инвестиций в НИКОР проводятся частным сектором, и они направлены на разработки конкретного инновационного продукта, что обеспечивает быстрое развитие экономики страны. [2с.32]

В России же пока отсутствует предпринимательский подход к инновациям. По сути, на практике установлен приоритет имитационных схем освоения тех или иных новшеств, что приводит к реализации сценария «догоняющего развития» России. Инновационный потенциал при этом понимается лишь как способность предприятий к восприятию чужих новых идей и имитации новых технологий, разработанных в экономически более развитых странах. Более 70 % всех изобретений направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и в большинстве устаревших видов и технологий. Однако в последние десятилетия в России, как и во многих других странах, принимаются активные действия по переходу на инновационный путь экономики.

Особенно важную роль призваны сыграть инновации в сфере индустрии туризма. Мировая практика свидетельствует, что индустрия туризма по доходности и динамичности развития уступает лишь добыче и переработке нефти и газа. По данным Всемирной туристской организации туристский бизнес обеспечивает 10 % оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7 % общего объема мировых инвестиций и 5 % всех налоговых поступлений. [3] Туризм получил распространение во всех странах мира. Предприятия индустрии туризма и смежных отраслей народного хозяйства дают работу большому количеству людей, основным видом отдыха для большинства жителей планеты являются туристские поездки и путешествия. Для многих государств, в том числе и те, которые входят в категорию мировых лидеров, индустрия туризма является важнейшим направлением экономического развития, а у некоторых главным источником финансовых поступлений.

Поэтому, и в России необходимо больше внимания уделять индустрии туризма, содействовать совершенствованию инновационных процессов в сфере туризма, способствовать созданию новых продуктов и услуг, новых технологий управления в туристском бизнесе. Причем развитие инноваций необходимо проводить как на уровне государства, так и на уровне самих предприятий индустрии туризма.

Туристские организации в условиях рыночной экономики все более осознают необходимость разработки новых продуктов и услуг и связанную с этим экономическую выгоду. Благодаря своему уникальному природному и культурному потенциалу, а также огромному интересу туристов из дальнего и ближнего зарубежья как к новому неохваченному направлению, Россия имеет все

основания для инновационного развития туристской отрасли.

Рычагами влияния государства на инновационную деятельность туристских организаций являются:

- создание благоприятных условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в туристскую отрасль;
- предоставление льгот активным организациям и предприятиям, внедряющим инновации;
- осуществление специальных научно-технической, налоговой и кредитно-финансовой политик;
- совершенствование амортизационной политики;
- установление приоритетных направлений развития науки и техники.

Для формирования инновационной стратегии и дальнейшей реализации инновационных идей в сфере туризма (автоматизация, разработка программного обеспечения, разработка новых видов туризма и новых туристских маршрутов, новизны в услугах в сфере гостеприимства и т.д.) необходима система управления инновациями, отвечающая требованиям отрасли и рынка. Эффективность создания нового туристского продукта, темпы его развития определяются инновационной активностью в производстве нового продукта, который либо удовлетворяет совершенно новую потребность, либо позволяет расширить рынок потребителей. Инновационная активность проявляется через инновационный процесс и является необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни. Только наступательная и активная инновационная политика могла бы обеспечить нашей стране существенный прорыв в научно-техническом развитии, перевести ее на качественно иной уровень жизни. Это означает, что инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью предприятий к восприятию «чужих» нововведений и новаций, но и способностью самим «творить будущее», вырабатывать самостоятельно улучшающие изменения и новые ценности.

Создание и развитие новых технологий и современных подходов к управлению туристским бизнесом без инвестирования эту задачу не решить. Таким образом, создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения отечественных и зарубежных инвестиций очередная задача государства и бизнеса. Привлечение инвестиций в создание и внедрение инноваций — это сложный процесс, требующий определенных навыков и опыта работы. Для более быстрого и успешного прохождения процесса привлечения инвестиций необходимо содействие профессиональных специалистов, консультантов и предприятий, имеющих опыт привлечения финансовых инвестиций для создания инновационных проектов и продуктов в индустрии туризма и смежных отраслей экономики.

Подводя итог, отметим, что только в условиях достоверности информации о состоянии туристского рынка и ресурсов развития индустрии туризма, прозрачности государственной политики поддержки туристского пред-



принимательства можно добиться стабильных тенденций развития сферы туризма в целом. В настоящее время прослеживаются лишь начальные шаги в данных направлениях. Разрабатываются проекты инновационной и инвестиционной деятельности в области туризма. Можно

также отметить, что в условиях формирующегося современного рынка туристских услуг страны и региона предпринимательство станет важным фактором и основной формой реализации инновационных тенденций на этом рынке.

#### *Литература:*

1. Письмо президента Российской Федерации №Пр-576 от 30.03.2002 г.
2. Боков Е.В., Бурмистрова Н.Н. Региональный венчурный фонд — необходимое звено инвестиционной составляющей инновационной инфраструктуры. // Журнал The Angelinvestor-Nizhny Novgorod №2 (03)2008г с.32
3. Сайт Всемирной туристской организации [www.unwto.org/en](http://www.unwto.org/en)
4. Национальные инновационные системы в России и ЕС // М: ЦИПРАН РАН 2006 г., 170 с.
5. Осеевский М.Э. Модернизация экономики Санкт-Петербурга инновационное развитие и структурные преобразования. // Журнал Инновации №5 (139) 2010 г., Специальный выпуск.
6. Рогов С.М. Будет ли Россия мировым интеллектуальным центром? // Независимая газета 22.11.2010 г.

## Особенности культуры обслуживания в сфере услуг

Таушканова Александра Олеговна, студент;

Шанц Евгения Альфридовна, кандидат педагогических наук, доцент

Шадринский государственный педагогический институт

В настоящее время сфера услуг является одной из самых перспективных, быстро развивающихся отраслей экономики. Она охватывает широкое поле деятельности: от торговли и транспорта до финансирования, страхования и посредничества самого разного рода. Гостиницы и рестораны, прачечные и парикмахерские, учебные и спортивные заведения, туристические фирмы, радио — и телестанции, консультационные фирмы, медицинские учреждения, музеи, театры и кинотеатры относятся к сфере услуг. Практически все организации оказывают в той или иной степени услуги.

Сервисная деятельность вносит большой вклад в экономику государства. Главной целью сервисной деятельности является удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей людей. Развитие сервисной деятельности и спрос на услуги основывается на росте промышленного производства и повышении покупательной способности населения. Развитие производства стимулирует расширение сферы сервисной деятельности, и наоборот. Сфера сервиса сегодня характеризуется динамизмом, изменчивостью, непрерывным возникновением все новых и новых услуг.

Лойко О.Т. определяет сервисную деятельность как особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями. Велединский В.Г. считает, что сервисная деятельность это деятельность по поводу производства, распространения, реализации, предоставления услуг, удовлетворяющих потребности человека, социальной

группы или общества в целом. Сервисная деятельность, как и любая другая разновидность человеческой активности, происходит во времени, имеет длительность, выступая, таким образом, развертывающимися процессами с ярко выраженными адаптационными функциями.

Развитие сервисной деятельности и спрос на услуги основываются, прежде всего, на росте промышленного производства и повышении покупательной способности населения. Промышленные предприятия производят продукцию, которая является объектом услуг по ремонту и техническому обслуживанию сервисных организаций. Деятельность производственных и торговых организаций требует аудиторского, юридического, информационного, медицинского обслуживания. Развитие производства стимулирует расширение сферы сервисной деятельности, и наоборот.

Новые экономические отношения в России сформировали благоприятные условия для развития сервисной деятельности. Реформирование экономики обеспечило предпосылки для совершенствования работы сервисных организаций и возникновения новых форм и методов обслуживания и видов услуг.

Особо следует отметить роль этических основ и этических принципов, культуры обслуживания в сфере услуг.

На сегодняшний день этика является неотъемлемой частью работы людей, особенно связанной с сервисной деятельностью. Опалев А.В. дает такое определение этики: «Этика (учение о морали, нравственности) — система норм нравственного поведения людей, их общественный долг, их обязанность по отношению друг к другу». Этиче-

ские основы сервисной деятельности формируются из тех мировоззренческих представлений, нравственных ценностей, которые определяют профессиональное поведение работников сервиса и регулируют их отношение с потребителями. Этические принципы предписывают работнику сервисного предприятия освоить такие отношения с клиентами, которые считаются в обществе желательными, одобряемыми, стимулируются современной практикой сервиса и тем самым облегчают процесс обслуживания, делают его приятным и эффективным для обеих сторон.

Важнейшие этические и нравственные категории таковы:

- честность и порядочность по отношению к окружающим;
- совестливость и открытость в отношении с потребителями;
- уважение и вежливость;
- осознание своего профессионального долга (обязанностей) во взаимодействии с клиентами.

Указанные принципы составляют ту нравственную основу, без принятия которой не имеет смысла браться за работу в сфере сервиса. Конечно, немало работников сферы сервиса способны гораздо глубже продумать этическую основу своей профессии: увидеть в ней такие стороны, которые дают возможность саморазвития, приносят им удовлетворение, наделяют их труд нравственным потенциалом. В сфере услуг важность этических норм ощущается не только во взаимодействии работников с потребителями, но и работников между собой. На сервисном предприятии особое значение приобретает нравственный климат: отсутствие конфликтов и сдвиг, униженных, раздраженных, равнодушных, отношение друг к другу с уважением и вниманием. Исключительно важно создать в коллективе атмосферу взаимопомощи, умение трудиться в команде. Особенно большое значение это имеет для работников сферы сервиса.

Федцов В.Г. определил основные нормы служебной этики работников сервисной деятельности:

- внимательность, вежливость;
- выдержка, терпение, умение владеть собой;
- хорошие манеры и культура речи, развитый вербальный аппарат;
- способность избегать конфликтных ситуаций, а если они возникают, успешно разрешить их, соблюдая интересы обеих сторон.

Серьёзные ошибки начинающих работников сервиса нередко бывают связаны с обидчивостью, с завышенными эстетическими требованиями по отношению к клиентам, что свидетельствует о личной уязвимости характера таких работников.

Если работник допустил ошибку, он должен найти в себе силы извиниться перед клиентом. Целесообразно к каждому клиенту подстраиваться (но не подлаживаться), развернув своё мастерство и умения навстречу его пожеланиям. При этом важно следить, чтобы в процессе обслуживания указанные качества не переходили в иные,

неконструктивные (готовность прийти на помощь клиенту не должна переходить в угодливость, радушие — в навязчивость и подбодрение, терпение — в безразличие).

Появление профессиональной этики по времени предшествовало созданию научных этических учений, теорий о ней. Она развивалась на основе обобщенной практики поведения каждой профессиональной группы, конкретизирует общие моральные и требования применительно к своеобразию соответствующей профессии. Профессиональная этика — это совокупность моральных норм, которые определяют отношение человека к своему профессиональному долгу. Содержанием профессиональной этики являются кодексы поведения, предписывающие определенный тип нравственных взаимоотношений между людьми, и способы обоснования данных кодексов.

Профессионально-служебная этика сервисной деятельности — это совокупность требований и норм нравственности по отношению к работникам сервисных фирм, которые в обязательном порядке должны быть реализованы в процессе выполнения ими своих служебных обязанностей. Профессиональная этика позволяет конкретизировать те общие этические принципы, которые были указаны выше. Так, принятие честности и порядочности делает невозможным обман потребителей, пренебрежение их интересами; опора на совестливость предостережёт от поступков, причиняющих вред или неприятности клиентам; осознание своего профессионального долга ведёт к тому, что работник чётко представляет свои служебные обязанности, будучи готовым в любой момент оказать профессиональную помощь потребителю.

Профессиональная этика базируется на понятиях профессионального долга, фиксирующего служебные обязанности человека и профессиональной чести, отражающего место и роль данной профессии в жизни общества. Предполагается поэтому, если человек честно выполняет свой долг, то его деятельность будет социально ориентирована и может рассматриваться как полезная для общества в целом. С точки зрения современной этики в основе профессиональной этики лежит принцип гуманизма, т.е. любая деятельность имеет смысл тогда, когда она имеет в виду благо человека. Это то общее, что заключено в профессиональной морали. В тоже время в различных сферах деятельности существуют специфические требования этике поведения участников. Так этика в сфере обслуживания содержит следующее: культура общения, честность, недопустимость круговой поруки, протекционизма.

Процесс овладения принципами профессиональной этики сервиса доступен для большинства работников сферы сервиса. Но чтобы этот процесс был успешным, работник должен приложить немало усилий для формирования у себя соответствующих ценностных ориентиров, качеств характера, привычек. Это нелегко и требует немалых усилий. Во многом облегчает этот процесс неукоснительное следование правилам служебного этикета.

Рассмотренные выше этические аспекты сервисной

деятельности тесно переплетаются с культурой обслуживания. Уткин Э.А. считает, что культура обслуживания — это организационная культура, направленная на обслуживание клиентов на основе выработки определенных правил, процедур, практических навыков и умений. Культура обслуживания диктуется политикой предприятия, поддерживается системой поощрений персонала обслуживания и рядом других мероприятий.

Культура обслуживания работника сервисного предприятия (или фирмы) предполагает наличие следующих профессиональных характеристик их работы:

- профессиональной подготовки;
- высокого уровня профессионализма (дисциплины, ответственности, владения профессиональными навыками, мастерства, широкого кругозора и надлежащего общего развития);
- организационно-технологического совершенствования труда.

Особенности культуры сервиса всегда связаны с национальными элементами культуры труда, с профессиональной культурой отрасли и корпоративной культурой. Известно, например, что в дореволюционной России у различных ремесленников и торговых корпорации складывались прочные критерии культуры обслуживания. Определенные нормы мастерства, этические принципы

работы с партнерами и клиентами были выработаны у торговцев, персонала трактиров, бань, постоянных дворов. В наши дни идет возрождение многих конструктивных традиции, связанных с культурой сервиса. Перед современным российским сервисом стоит задача сочетания национальных особенностей и международных принципов сервисной культуры. В любой стране менеджеры сервиса готовы использовать национальные традиции обслуживания, если они не противоречат современным требованиям. С работниками проводят специальные занятия, разбирают ошибки в обслуживании.

Важно, чтобы все сотрудники понимали значение совершенствования профессионального мастерства, как для индивидуального развития, так и для эффективной работы фирмы. Профессионализм в работе формирует позитивный имидж фирмы в представлении клиентов, что сопровождается растущими доходами, хорошей репутацией в профессиональной среде.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы сказать, что главной целью сервисной деятельности является удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей людей. Культура обслуживания имеет ключевое значение для развития любой организации, так как уровень культуры сервиса непосредственно формирует ее образ в глазах клиента.

#### *Литература:*

1. Федцов, В.Г. Культура сервиса [Текст] / В.Г. Федцов — М.: «Изд-во ПРИОР», 2001. — 208 с.
2. Велединский, В.Г. Сервисная деятельность [Текст]: учеб. для студентов вузов / В.Г. Велединский. — М.: КноРус, 2010. — 175 с.
3. Лойко, О.Т. Теоретические основы сервисной деятельности [Текст] / Лойко, О.Т. // Лойко, О.Т. Сервисная деятельность: учеб.пособ.для вузов. — 2008. — с. 4—30. — С.М., 2008.
4. Третьякова, Т.Н. Сервисная деятельность [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / Т.Н. Третьякова. — М.: Академия, 2008. — 302 с.
5. Сервисная деятельность [Текст]: учеб.-метод. пособие для студентов оч. и заоч. отделений, обучающихся по спец. 230500 «Социально-культурный сервис и туризм / сост. И.М. Леготина. — Шадринск: ШГПИ, 2009. — 122 с.

*Научное издание*

## ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ (II)

Международная заочная научная конференция  
г. Челябинск, октябрь 2012 г.

*Материалы печатаются в авторской редакции*

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.10.2012. Формат 60х90 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 24,4. Уч.-изд. л. 17,6. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Два комсомольца»  
454008, г. Челябинск, пр. Комсомольский, д. 2